الإدارة المالية فى تمويل الشركات متعددة الجنسيات

دكتور
عبد العزيز محمد النجار
دكتوراه الفلسفة فى إدارة الأعمال

٢٠٠٧

الناشر
المكتب العربى الحديث
الإسكندرية ت: ٤٨٤٦٤٨٩

رقم الإيداع : ٤٣٦٧ / ٢٠٠٦
الترقيم الدولى :
I.S.B.N 977-209-0244

تقـــديم

يسعدنى أن أقدم لأول إنتاج علمى بعد رسالة الدكتوراه للسيد الدكتور عبد العزيز النجار.

يتناول الكتاب موضوعاً هاماً فى الحياة الاقتصادية فى العالم وفى مصر بصفة خاصة بعد أن دخلنا مرحلة الانفتاح ألا وهو موضوع الشركات المتعددة الجنسية ، وحسب معلوماتى فأن هذا الموضوع لم يطرق من الناحية العلمية فى مصر حتى الآن وبصفة خاصة من الناحية التمويلية.

ولكننى أذكر جيداً أن المؤلف قد عمل معى عام ١٩٧٦ عندما كنت عميداً لكلية التجارة جامعة القاهرة حيث كنت أحاول تشجيع الباحثين على معالجة هذا الموضوع الجديد، وبدأنا فى طبع تقرير منظمة التنمية (يونيدو) بالأمم المتحدة الذى كان يضم أحدث دراسة علمية عن موقف الشركات المتعددة الجنسية فى العالم وأغلب الظن أن الموضوع استهوى المؤلف منذ ذلك التاريخ فحصل على رسالة الدكتوراه فى إدارة الأعمال فى هذا الموضوع.

وهو اليوم يقدم لنا هذا المؤلف مركزاً بصفة أساسية على الجانب التمويلى، وهذا المولف أول كتاب جامعى يعالج موضوع الشركات المتعددة الجنسية وبصفة خاصة من الناحية التمويلية.

أرجو أن يكون هذا المؤلف باكورة خير بإذن الله، وأن يفتح الطريق أمام باحثين آخرين لدخول هذا الميدان.

ولقد استطاع المؤلف معالجة موضوع بلغة سهلة سلسة مؤيداً بالكثير من المراجع العلمية الأجنبية التى عالجت الموضوع وما أكثرها.

أتمنى للمؤلف التوفيق والتقدم ونحن فى انتظار مؤلفات أخرى فى مجال هذا الموضوع وفى مجال إدارة الأعمال بصفة عامة لتثرى المكتبة المصرية بالمؤلفات العلمية التى تحتاج إليها والجامعات.

أكرر خالص الدعاء بالتوفيق وإلى الأمام.

د. حسن توفيق
أستاذ إدارة الأعمال المتفرغ
كلية التجارة ـ جامعة القاهرة

مقدمـــــة

حتى يمكن للدول المتخلفة أن تتقدم، عليها أن تأخذ بأسباب التقدم ، وأن تقوم بتجميع كافة طاقاتها وإمكاناتها من أجل دفع عجلة التنمية. وهى فى هذا ليست فى مجال اختيار بل فى مجال الحتم والإجبار، حيث أنها إذا لم تقم بهذا فإن أمرها سوف يزداد سوءاً ، ليس فقط بسبب زيادة تخلف المتخلف، وإنما أيضاً بسبب زيادة تقدم المتقدم، وبالتالى تزداد الهوة بين الإثنين، وتزداد المشكلة حدة بسبب أن سرعة المتقدم أكبر بكثير من سرعة المتخلف، الأمر الذى يفرض على الدول المتخلفة البحث عن معدل أسرع لإحداث التنمية، للتغلب على هذه الهوة أو لتقليلها على أسوأ الأحوال.

وتواجه الدول المتخلفة والراغبة فى التقدم العديد من المشاكل وهى فى سبيل الاضطلاع بعملية التنمية ومن أهمها مشكلة ضعف الفائض الاقتصادى والتى تتخذ مظهر مشكلة تمويل التنمية ومشكلة ضعف الطاقة الإنتاجية والتى تتخذ مظهر نقص التكنولوجيا الحديثة والفنون الإدارية المتقدمة، ومشكلة قصور تسويق المنتجات والتى تتخذ مظهر مشكلة القصور فى الصادرات.

وفى الجانب التمويلى، تواجه الدول المتخلفة عند قيامها بوضع وتنفيذ خطط التنمية ما يسمى بالفجوة التمويلية وهى عبارة عن الفرق بين التمويل المطلوب لخطط التنمية والتمويل المحلى أساساً وتحاول أن تتغلب على هذه الفجوة عن طريق التمويل الخارجى بأشكاله المختلفة . ومن هنا يبرز إلى الوجود الشركات متعددة الجنسية باعتبارها المالكة والمهيمنة على مصادر التمويل العالمى سواء فى شكله المباشر «الاستثمار الأجنبى المباشر» أو الأشكال الأخرى.

ولقد ثار الخلاف حول أنشطة الشركات م.ج. فى الدول النامية المضيفة والآثار المترتبة على قيامها بهذه الأنشطة ـ سلباً أم إيجاباً ـ على الجوانب المختلفة للتنمية الاقتصادية فى هذه الدول. ولقد دار الخلاف حول الإجابة على السؤالين التاليين :

(١) هل تستطيع الشركات م.ج. أن تلعب دوراً فعالا فى التنمية يفيد الدول المتخلفة ويساعدها على الخروج من مأزق التخلف ؟

(٢) هل تعتبر الشركات م.ج. محرك Engine التنمية ، أم أنها مجرد مثير Trigger التنمية ؟

وسوف يحاول الكاتب خلال هذا الكتاب أن يجيب على هذه الأسئلة، وهذا ليس بالأمر السهل خاصة بعد اختلاط الأوراق بعضها ببعض، فقد دخلت السياسة فى الاقتصاد. والعكس صحيح ، ودخل الاقتصاد فى الاجتماع والعكس صحيح، وأيضاً السياسة فى الاجتماع والقانون والثقافة والعكس صحيح، وهكذا . مما يصعب معه فض الاشتباك بين كل هذه المتغيرات لتحصل على إجابات محددة ووافية على الأسئلة السابقة، فقد اضطر الكاتب أن يطرق كافة هذه المجالات، ولكن بأسلوب إدارى اقتصادى يتفق مع تخصصه.

وترجع أهمية الإجابة على هذه الأسئلة أن هذه الشركات متعددة الجنسية على صعيد حياتنا اليومية، فالعالم كله الآن يشرب (الكوكاكولا، البيبسى كولا) ويحلق بشفرات (چيليت) ويستعمل معجون أسنان (سيجنال) ويستخدم صابون (كولجيت ـ بالموليف) . ويستعمل مصاعد (أوتيس،

شاندلر) ويركب سيارات (شيفروليه، فورد، مرسيدس) ويضع لها عجلات (ميتشلان، دانلوب) ويستخدم بنزين (إسو، موبيل، شل) إن أطفالنا يتغذون على ألبان «نيدو، كارنيش» ويلبسون ملابس «سى آند إيه، فوركير».

العالم كله يعرف آلات التبريد (فريجيدير) وأجهزة التصوير (كوداك، بولارويد)، وماكينات الخياطة (سنجر) ويستخدم راديوهات ومسجلات وتليفزيونات (ناشيونال، سونى، إن سى أى، فيليبس) ويستعمل مكانس (نفس الماركات السابقة). ويأكل (الهامبرجر، الكنتاكى فريدتشيكن). ويستخدم نظارات (البيرسول، الراى بان)، وساعات (الرولكس، الأوميجا، الرادو) ويحرق سجاير (مارلبورو، روثمان).

هذه كلها ساعات وأدوات مستورة فى أحيان كثيرة ومصنوعة محلياً فى أحيان قليلة وسواء هذا أو تلك فإن ناتج شركات تنتمى إلى شبكات دولية قوية، تسمى الشركات متعددة الجنسية. وهى شركات كالأخطبوط تمد أطرافها فى مختلف أرجاء الكون متعدية الحدود السياسية أو الجغرافية فهى ترى أن العالم كله ـ بغض النظر عن الحدود السياسية أو الجغرافية ـ هو سوقها، سواء بالنسبة للحصول على الموارد، أو عند تخصيص الموارد، فهى التى تتولى استخراج المواد الأولية، ثم تصنيعها ثم تسويقها ، مروراً بنقلها والتأمين عليها وتمويلها.

ولقد دفع هذا ماكنزى Makenzie فى عام ١٩٠٢ إلى الكتابة عن غزو أمريكا لأوروبا ، ليس بجيش مسلح ولكن بالسلع المصنعة. ولقد أوضح أن رؤساء هذه الشركات أصبحوا أهم القادة الفعليين للصناعة فى أوربا ، وممويليها وأصبح لهم أثر عميق على حياة الشعوب عبر كل أوربا ، من المهد إلى اللحد

ومن ضمن ما قال «إن أطفالنا يتغذون على الأطعمة الأمريكية وأجسامنا تدفن فى أكفان أمريكية» (١).

وقديماً قالوا عن المملكة المتحدة أنها فى مرحلة تاريخية معينة كانت الإمبراطورية التى لا تغرب عنها الشمس ، وأنا أرى أن هذا الوصف ينطبق اليوم تماماً على الشركات متعددة الجنسية حيث نجد أن بعض هذه الشركات لها فروع فى مائة دولة على الأقل. وكما قال هارون الرشيد يوماً ما يخاطب سحابة مرت به، «امطرى حيث شئت فسوف يأتينى خراجك» فإن الكاتب يرى أن الشركات م.ج تستثمر حيث شائت وفى أى مجال وفى أى دولة، تحصل على ما تريد من أرباح.

كما أنه على الصعيد الدولى، نجد أن لهذه الشركات تأثير كبيرة، ففى بلدان عديدة نجد أن مستوى التشغيل ومقدار الاستثمارات وتوازن المبادلات الخارجية، ترتبط كلها بقرارات تتخذها الشركات متعددة الجنسية، بل إن الأمر يتعدى هذا حيث نجد أن هذه الشركات تمارس تأثير على السلطات السياسية فى معظم البلدان التى تستضيفهاوذلك لأنها تملك الوسائل التى تستطيع بها أن تضعف أو تقوى هذه السلطة. لدرجة أنه الآن أصبح من الشائع أن مفهوم سيادة الدول على أراضيها مفهوم بلا محتوى ومفرغ المعنى بسبب ما تزاوله هذه الشركات فى هذه الدول المضيفة.

ومنذ عام ١٩٧٤ ومصر تخوض تجربة الانفتاح الاقتصادى منذ أن صدر القانون رقم ١٩٧٤/٤٣ ، المعدل بالقانون ١٩٧٧/٣٢ والذى دعت فيه رأس

(1) F. A. Mckenzie : The American Invaders (Grvant Richard, 1902), Gited by : G. Tugendhat : The Multinationals (London, Polican Liberary of Business and Management 1977), p. 3

المال الأجنبى للقدوم والاستثمار فى مصر ، بما يستتبعه هذا من قدوم للشركات م.ج الأمر الذى يتطلب فهم ومعرفة هذه الشركات واستراتيجياتها وأساليبها وفنونها، إيجابياتها وسلبياتها حتى نستطيع أن نتعامل معها من أرضية صلبة تعتمد على مدى استيعابنا لهذه الظاهرة ويعتبر هذا من أهم أسباب إصدار هذا الكتاب. وهو محاولة متواضعة بما يساهم بها الكاتب فى سد النقص فى هذا المجال فى المكتبة العربية حيث يعتبر هذا الكتاب هو الأول من نوعه يدرس داخل الجامعات المصرية.

وفى النهاية أرى نفسى مديناً بالشكر والعرفان بالجميل لاستاذى الأستاذ الجليل الدكتور حسن أحمد توفيق الذى شجعنى للكتابة فى هذا المجال ولم يبخل على بالدعم المادى أو المعنوى فجزاه الله عنى خير الجزاء. وأيضاً شكرى وتقديرى لأستاذى الدكتور حنفى محمود سليمان الذى أشرف على فى إعداد رسالة الدكتوراه والتى كان موضوعها هو نفس موضوع هذا الكتاب ولقد أعطانى من علمه ووقته الكثير مما أثرى هذا البحث.

وأخيراً أرجو أن تكون هذه المحاولة قد حالفها الصواب، فإن أصبت فذلك فضل من الله يؤتيه من يشاء والله ذو الفضل العظيم، وإن لم أصب فذلك تقصير منى، أرجو من الله أن يساعدنى أن يقوم فى الطبعات القادمة، ولا يتبقى إلا أن أقول ﴿ الحمد لله الذى هدانا إلى هذا وما كنا لنهتدى لولا أن هدانا الله﴾.

دكتور عبد العزيز النجار



بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ إنَّ فى ذلك لـَذكرَى لمَنْ كَانَ لهُ قـلـْبٌ أو ألقىَ السَمعَ وهو شهيد ﴾

صدق الله العظيم

سورة (ق) آية : ٣٧



يقول البعض بأن لا نفتح نوافذنا لأن النوافذ المفتوحة تفسح المجال لدخول الذباب والحشرات. فهؤلاء يريدون أن تظل النوافذ مغلقة حتى نموت جميعاً من انعدام الهواء !

نحن نقـــول :

افتحوا النوافذ وتمتعوا بالهواء النقي، وفي نفس الوقت حاربوا الذباب والحشرات.

وينج شيا وينج



بسم الله الرحمن الرحيم

إهـــــــداء

إلى والديَّ ... اعترافًا بفضلهما ..

﴿ ربِّ ارحمهما كما ربياني صغيرًا ﴾

إلى زوجتي وبناتي ... اعترافًا بتضحياتهم ..

﴿ ربَّنا هـب لنا من أزواجـنا وذرياتـنا قـرةَ أعـينٍ
واجعـلنا للمتقين إمامـًا ﴾

صدق الله العظيم



القسم الأول
المدخل إلي دراسة الشركات متعددة الجنسية

الباب الأول : إطار مفاهيمى للشركة متعددة الجنسية

الفصل الأول : مقدمة

الفصل الثانى : تعريف الشركة متعددة الجنسية

الفصل الثالث : نشأة وتطور الشركة متعددة الجنسية

المبحث الأول : وجهة نظر تاريخية

المبحث الثانى : وجهة نظر الأنشطة متعددة الجنسية

الفصل الرابع : خصائص الشركة متعددة الجنسية

الباب الثانى : بعض النواحى التنظيمية للإدارة المالية فى الشركة متعددة الجنسية.

الفصل الأول : التطور التنظيمى للشركة متعددة الجنسية

الفصل الثانى: الهيكل التنظيمى للإدارة المالية فى الشركة متعددة الجنسية



الباب الأول
إطار مفاهيمي للشركة متعددة الجنسية

الفصل الأول : مقدمة

الفصل الثانى : تعريف الشركة متعددة الجنسية

الفصل الثالث : نشأة وتطور الشركة متعددة الجنسية

المبحث الأول : وجهة نظر تاريخية

المبحث الثانى : وجهة نظر الأنشطة متعددة الجنسية



الفصل الأول

مقـــدمــــــــــة



يعتبر مصطلح الشركة متعددة الجنسية* من أكثر المصطلحات الاقتصادية حداثة، حيث استخدم هذا المصطلح لأول مرة فى الدراسة التى قدمها David E. Lilienthal* إلى معهد كارنيجمى فى عام ١٩٦٠، حيث قال :

« إن العديد من الشركات الأمريكية العملاقة وحتى المتوسط تعمل فى دول أخرى، ولا أعنى بالعمل أنها تقوم بالمخاطرة المالية فقط، مثل الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية فى دول أخرى غير دولتها، ولا أشير أيضاً إلى وكالات المبيعات أو والتوزيع، ولكن ما هو فى ذهنى بالضبط هو القيام بالعمليات الصناعية أو التجارية فى الخارج والتى تقوم بها الشركة مباشرة وتكون مسئولة عنها مسئولية مباشرة. ومثل هذه الشركات لها مركز واحد فى دولة واحدة، ولكنها تعمل وتعيش فى ظل قوانين وأعراف دول أخرى، ولذا فإنى أقترح تسميتها شركة متعددة الجنسية »(١).

ولقد تم نشر هذه الدراسة بواسطة مؤسسة الموارد والتنمية، ثم استخدمته مجلة «بيزنيس ويك» الأمريكية فى تقرير خاص لها بعنوان «الشركات متعددة الجنسية»، وذلك فى عددها الصادر فى ١٩٦٣/٤/٢٠(٢). ومنذ ذلك التاريخ والخلاف دائر حول هذه الشركات، بداية من تعريفها، وانتهاء بتقويم آثارها على الدول المضيفة التى تعمل بها، ومروراً بكافة القضايا المتعلقة بهذه لشركات.

---

* سوف يشير الباحث إلى هذه الشركات خلال البحث بالحروف التالية ش.م.ج.
* كان مدير الهيئة وادى تنسى فى عهد روزفلت، ثم مدير للجنة الطاقة الذرية فى عهد ترومان، ثم مديراً لمؤسسة الموارد والتنمية التابعة لـ :
The International Banking House of Lazard Fréres.

(1) David E. Lilienthal. «Management of the Multinational Corporation,» quoting, Nalven Anshen and G.L. Bach (eds.) Management and Corporations, 1985 (N.Y.: Mcgraw-Hill Book Company, Inc., (1960), p. 119.
(2) Paul A. Baran and Paul M. Sweezy: Monopoly Capital, An Essay on the American Economic and Social Order (London, Penguin Books,, Ltd. 1977), p. 192.

وسوف يتناول الكاتب فيما يلى :

أولا – موضوع الدراسة وأهميته :

حتى يمكن للدول المتخلفة أن تتقدم، عليها أن تأخذ بأسباب التقدم، وأن تقوم بتجميع كافة طاقاتها وإمكاناتها من أجل دفع عجلة التنمية. وهى فى هذا ليست فى مجال اختيار بل فى مجال الحتم والإجبار، حيث أنها إن لم تقم بهذا، فإن أمرها سوف يزداد سوءاً، ليس فقط بسبب زيادة تخلف هذه الدول، وإنما أيضاً بسبب زيادة تقدم الدول المتقدمة، وبالتالى تزداد الهوة بين تخلف المتخلف وتقدم المتقدم، وتزداد هذه المشكلة حدة بسبب أن سرعة المتقدم تكون بمعدل أسرع من سرعة تقدم المتخلف. وعليه، فإن معدل التسارع سوف يشكل بعداً آخر لمشكلة الدول النامية، والتى تحتاج إلى معدل أعلى مما تحتاجه الدول المتقدمة لكى تستطيع أن تتغلب على هذه الهوة أو تقللها فى أسوأ الظروف.

وتواجه الدول المتخلفة والراغبة فى التقدم العديد من المشاكل وهى فى سبيلها إلى الاضطلاع بعملية التنمية الاقتصادية، ومن أهمها [1] :

(١) مشكلة ضعف الفائض الاقتصادى، والتى تتخذ مظهر مشكلة تمويل التنمية.

---

(١) أحمد مراد، «الشركات الدولية فى مواجهة البلدان النامية»، ندوة المشروعات العربية المشتركة، مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، القاهرة، ١٤–١٨ ديسمبر ١٩٧٤، ص ٥٦٢.
راجع أيضاً نفس الفكرة فى :

- John D. Daniels, et al., International Business : Environments and Operations (2nd. ed., Hassachusetts: Addison- Wesley Publishing Company, 1978), p. 306-16; Sir Jeremy Morse, Kcmg, «Capital for Developing Countries», Bank of London & South America Rev., Vol. 10, No. 1-12 (Jan. 1976), pp. 480-54.

(٢) مشكلة ضعف الطاقة الإنتاجية، والتى تتخذ مظهر نقص التكنولوچيا الحديثة، وكذلك الفنون الإدارية المتقدمة.

(٣) مشكلة قصور تسويق المنتجات، والتى تتخذ مظهر مشكلة القصور فى الصادرات.

ويتفق الباحث مع الرأى القائل، إن أهم هذه المشاكل بالنسبة للدول النامية هى مشكلة تمويل التنمية، حيث يتوقف الارتفاع بمعدل النمو الاقتصادى ـ بصفة أساسية ـ على ما يتوافر لهذه الدول من موارد مالية من أجل تمويل استثماراتها، [١] هذا بالإضافة إلى العوامل الأخرى مثل التقدم التكنولوچى واتساع الأسواق وتوافر الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية، أو ما يسمى بـ «الموارد المتكاملة» أو «القوى المركبة» [٢].

يضاف إلى ما سبق، أنه من الثابت خلال العديد من الدراسات، أن ندرة رأس المال هى أحد العوامل الهامة التى تتسبب فى استمرار أوضاع التخلف الاقتصادى، أو فى إبطاء عملية التنمية فى الدول المتخلفة [٣]، وعليه فإن

---

(١) حمدية زهران : مشكلات تمويل التنمية الاقتصادية فى البلاد المتخلفة ، مع دراسة تطبيقية للجمهورية العربية المتحدة ، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٧١، ص ٣.

(٢) رياض الشيخ، مشاكل تمويل التنمية فى الجمهورية العربية المتحدة، مجموعة محاضرات معهد الدراسات المصرفية، البنك المركزى المصرى، القاهرة، ١٩٦٥، ص .

(٣) لمزيد من التفاصيل :

رمزى زكى، أزمة الديون الخارجية، رؤية من العالم الثالث (القاهرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٧٨، ص ٣٨، محمد زكى شافعى، «دور الاستثمار الأجنبى فى التنمية الاقتصادية»، مجموعة محاضرات معهد الدراسات المصرفية، البنك المركزى المصرى، القاهرة، ١٩٦٠، ص ١ك شارلز كندلبرجر، ترجمة دانيال مرزوق، التنمية الاقتصادية ، القاهرة، الدار القومية للطباعة والنشر، بدون تاريخ، ص ١٤، أحمد مراد، مرجع سبق ذكره، ص ٥٥٦.

التنمية الاقتصادية فى الدول المتخلفة تتوقف إلى حد كبير على مدى إمكان التغلب على مشكلة تمويل التنمية، أى على مدى قدرة الاقتصاد القومى على تدبير الموارد الحقيقية اللازمة لتنفيذ خطط التنمية (١).

تعتمد الدول النامية فى تمويل خططها للتنمية الاقتصادية على مصدرين هما، التمويل المحلى، والتمويل الخارجى (*). وتختلف درجة الاعتماد على كل مصدر وفقاً لظروف كل دولة على حده وبما تواجهه من ظروف سواء أكانت داخلية أم خارجية، وتواجه الدول النامية عند قيامها بوضع وتنفيذ خطط التنمية ما يسمى بـ «الفجوة التمويلية»، وهى عبارة عن الفرق بين التمويل المطلوب لتنفيذ هذه الخطط وبين حجم التمويل المحلى المتاح داخل هذه الدول (٢) كما يتضح من الشكل التالى، وتلجأ هذه الدول إلى التمويل المحلى أساساً لتمويل هذه الخطط أو أن هذا هو المفروض، وتحاول أن تسد هذه الفجوة التمويلية عن طريق التمويل الخارجى، سواء أكان ذلك بالاستعانة بالاستثمار الأجنبى المباشر، أو الاستثمار الأجنبى غير المباشر أو بالاستعانة بكليهما بنسب مختلفة. ويعنى الأول، إنشاء، أو الاشتراك فى

---

(١) عمرو محيى الدين، التخلف والتنمية ، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٧٧، ص ٢٧.

(*) ويطلق على التمويل المحلى (التمويل الوطنى)، وعلى التمويل الخارجى (التمويل الأجنبى).

(٢) لمزيد من التفاصيل انظر :

- Keith Griffin, «Foreign Capital, Domestic savings and Economic Development, » Bulletin of the Oxford Univ. Institute of Economics & Statistics, Vol. I. 32 (1970), p. 101; Mourice Ziukin, «The Pole of Private Investiment Overseas», Bulletin, Institute of Der Mensbrughe, «Domestic Saving in Developing Countries,» Finance and Development Quarterly, Vol. 9, No. I, (March 1972), p. 36, Young Kihan, «The Effect of Foreign Resources Domestic Saivngs,» The South African Journal of Economics, Vol. 42, No. 1, (1974), pp. 84-5, Daniels, op.cit., p. 3216.

إنشاء وحدات اقتصادية فى دولة أجنبية، والسيطرة على إدارتها (١) ويشترط البعض أن تكون نسبة ملكية المستثمر الأجنبى فى هذه الوحدات تتراوح بين ١٠٪ _ ٢٥٪ على الأقل لضمان حدوث هذه السيطرة على الشركة (٢). ويعنى الثانى الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية (٣). ويختلف الاستثمار الأجنبى المباشر عن الاستثمار الأجنبى غير المباشر فى عدة وجوه هى : (٤)

(١) أن الاستثمار الأجنبى المباشر يستلزم سيطرة فعاله من المستثمرين التابعين لدولة ما على المشروع المستثمر فيه فى دولة أخرى، سواء أكانت هذه السيطرة فى شكل ملكية أو أى شكل آخر مثل عقود الإدارة طويلة الأجل، إتفاقات منح التراخيص، وهذا لا يتطلبه الاستثمار الأجنبى غير المباشر.

(٢) يتم الاستثمار الأجنبى غير المباشر فى الغالب الأعم بواسطة أفراد، أما الاستثمار الأجنبى المباشر فيتم معظمه بواسطة الشركات (٥)، ونادراً ما يتم بواسطة الأفراد، ولكن هذا لا يمنع أن تقوم الشركات بالاستثمار الأجنبى غير المباشر.

---

(١) Christopher Tugendhat: The Multinationals (London: Pelican Library of Business and Management, 1977), p. 31.

(٢) Don Wallce, Jr. : International Regulation of Multinational Corporations (N.Y. : Praeger Publishers, 1976), p. 8.

(٣) Tugendhat, Loc.cit.

(٤) Girogio Ragazzi, «Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment, » International Moneary Funds Papers, Vol. XX (July 1973), pp. 471-7.

(٥) يقصد بها الشركات متعددة الجنسية، كما سيأتى فيما بعد.

(٣) يعتبر معدل العائد على الاستثمار ومدى تناسبه مع درجة المخاطرة هو المحدد الرئيسى لقرارات المستثمر الفردى، أما بالنسبة للشركات قد يكون هناك محددات أخرى، [١] وإن كان كلاهما يهم الشركة والمستثمر الفردى.

(٤) يختلف سلوك الشركة عن سلوك المستثمر الفردى إزاء تعظيم الربح، فالشركة تزيد من فعالية استثماراتها لكى تحصل على المزيد من الأرباح، أما المستثمر الفردى فقد يلجأ إلى التخلص من الأوراق المالية التى فى حوزته إذا كانت تدر عائداً منخفضاً، وشراء أخرى تدر عائداً أكبر (بفرض تساوى درجة المخاطرة فى كلاهما). وعنى هذا، أن موقف المستمثر الفردى ـ هنا ـ يتصف بالمرونة أكثر من الشركة.

(٥) تختلف نوع المخاطرة ودرجتها بالنسبة للمستمثر الفردى وبالنسبة للشركة. فالمخاطرة التى يواجهها المستثمر الفردى غالباً ما تكون مرتبطة بنوع الأوراق المالية التى فى محفظته (أسهم، مستندات)، أما المخاطر، التى تواجهها الشركة فمتعددة ومتنوعة، وتبدأ بانخفاض الأرباح، ثم الخسارة، وتنتهى بفقدان كل الاستثمار بالتأميم أو المصادرة.

من زاوية أخرى، تعددت الآراء التى تناولت علاقة الاستثمار الأجنبى المباشر بالشركات م.ج وهذه الآراء هى :

---

(١) كما سيأتى شرحه عند تناول موضوع دافعية الشركة م.ج.

الرأى الأول ـ الشركة م.ج. هى تجسيد للاستثمار الأجنبى المباشر الخاص :

يركز هذا الرأى على أن الشركة م.ج. هى الاستثمار الأجنبى المباشر الخاص، والعكس صحيح [١]. ومع ذلك فإن Caves يرى أن الشركة م.ح. والاستثمار الأجنبى المباشر، لا يتطابقان كلية على الرغم من أنه غالباً ما يتم تعريف إحداهما بالآخر [٢] ويضيف Dunning أن هذا الرأى ليس سليماً بسبب : [٣]

(١) أن الاستثمار الأجنبى المباشر من الممكن أن يتم بواسطة وكلاء اقتصاديين، وليس من الضرورى أن يتم بواسطة شركات، وإن كانت هذه الاستثمارات التى تتم بواسطة هؤلاء الوكلاء مازالت قليلة، ولكنه يظل فرضاً قائمة.

(٢) أن الاستثمار الأجنبى المباشر يمكن أن يتم بواسطة أية شركة بغض النظر عن كونها تعمل فى الأنشطة الخارجية، أو تعمل أساساً بالفعل فى الأنشطة المحلية.

(٣) أن الشركة الوطنية عندما تقوم بالاستثمار المباشر فى شركة أخرى، فى دولة ما، فإنها تسيطر على حجم موارد أكبر من رأس المال الذى تملكه

(١) Government of Canada, Foreign Direct Investment in Canada, Otawa, 1972, p. 51.

(٢) Richard Caves, «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment» Economica, Vol. 38, No. 149-52 (1971), p. 2.

(٣) John H. Dunning, «The Multinational Enterprise,| Liods Bank review, No. 97 (July 1970), p. 21.

فى هذه الشركة داخل هذه الدول المضيفة، أى أن دورها الاقتصادى لا يرتبط بحجم رأسمالها، بل أنه يتحدد - إلى حد كبير - بحجم الموارد التى تسيطر عليها فعلا.

كما يرى Kolde أن هذا الرأى، يفترض أن الشركة م.ج. هى عبارة عن نشاط واحد فقط، وهو الاستثمار المباشر فى الخارج. أى أنه اختزال الشركة إلى وظيفة واحدة، وحتى إذا فرض أن هذا صحيح، فإن الوظيفة تصبح هى الإدارة المالية، والتى من أحد جوانبها الاستثمار (١). وبالتالى فإن الاختزال يعتبر تفريغ لمحتوى أو لمضمون الشركة (٢).

الرأى الثانى : أن الاستثمار المباشر هى أداة ميلاد الشركة متعددة الجنسية :

يرى (كولد) أن الاستثمار المباشر يعتبر أداة ميلاد ونمو الشركة م.ج. حيث أن جوهر شركة الأعمال هو الإنتاج والتوزيع والأنشطة الأخرى التى تولد النواتج والأرباح(٣). وأن جوهر الاستثمار أنه يخلق التسهيلات والقدرات المنتجة الأخرى التى يحتاجها المشروع لكى يعمل. لهذا فإن الاستثمار الأجنبى يلعب دوراً مساعداً فقط فى خلق الأنشطة م.ج. المنتجة. هذا إذا،

(١) J. Fred Weston and Eugene F. Brigham: Essentials of Managerial Finance (3rd. ed., Ill. : the Dryden Press, Holt, Rienhart and Winston, Inc., 1974), pp. 7-8; James C. Van Horne: Fundmentals of Financial Management (3rd. ed., Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, Inc., 1977), pp. 7-9.

(٢) Endle Kolde: The Multinational Company: Behavioral and Managerial Analysis (London : Lexington Books, D.C. Heath and Company, 1974), p. 4.

(٣) Endle J. Kolde : International Business Enterrise (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1968), p. 222.

أضفنا أن الشركة م.ح. تميل إلى تقليل انتقالات رأسمالها الدولى إلى أقل حد ممكن عن طريق الاعتماد على سحب الموارد المحلية (سواء بالمشاركة أو الاقتراض)، وعن طريق إعادة ساتثمار جزء من الأرباح، وبالتالى يتضح من هذا أن هناك فروقاً بين الشركة م.ج. والاستثمار المباشر (١).

ويتفق الباحث مع الرأى السابق، وذلك فيما يتعلق بأن الشركة م.ج. تختلف عن الاستثمار المباشر، ولكنه يختلف معه فى كون أن الاستثمار المباشر هو الذى يعطى شهادة الميلاد للشركة م.ج. حيث أن الشركة تنشأ أولا ككيان قانونى واقتصادى ثم تقوم بعد ذلك بالاستثمار، فلا يتصور أن يتم الاستثمار فى عدة دول، ثم يتم تجميعه لإنشاء شركة وتصبح شركة م.ج. فالمقدمة المنطقية هى إيجاد الشركة ثم بعد هذا تأتى النتيجة الخاصة بالاستثمار فى الخارج ، وقد تحدث هذه النتيجة أو لا تحدث. ويضاف إلى هذا أن خلق التعدد فى الجنسية له طرقاً أخرى غير الاستثمار المباشر مثل عقود الإدارة، تراخيص التكنولوجيا والتى تضمن بها الشركة الأم السيطرة على الفروع.

الرأى الثالث : أن الشركة متعددة الجنسية هى أداة للاستثمار المباشر فى الدول الأجنبية :

يرى هذا الرأى أن هناك مجموعة من المؤسسين أو المساهمين لديهم هدفاً واحداً ويرغبون فى تحقيقه، وعليه فإنهم يقوموا بإنشاء هذه الشركة لتحقيق أهدافهم بالعمل فى الدول الأجنبية (٢).

(١) Nell H. Jacoby: Corporate Power and Social Responsibility (London: Collier Macmillan Publishers, 1973), p. 95.

إن قبول هذا الفرض فيه تجاهل لأمور كبيرة مرتبطة بأداء الأعمال فى القرن العشرين، مثل انفصال الملكية عن الإدارة. وبالتالى قد يرى الملاك أنه من الأفضل الذهاب إلى الخارج ولكن الإدارة بحساباتها ترى أن هذا غير مفيد بالنسبة للشركة، وبالتالى لا تقوم به. كما أنه لا يتصور إنشاء شركة اليوم لتستثمر غداً فى الدول الأجنبية. فلابد من الدراسة، وتكوين الكوادر الإدارية القادرة على هذا. وقد كان هذا مقصوراً أيام الشركات الاستعمارية - كما سبق بيانه، أو أيام الرواد الأوائل.

ومن زاوية أخرى، فإن رأس المال موجود كأحد عوامل الإنتاج قبل وجود الشركة ككيان كقانونى واقتصادى، ولكنه موجود فى صورة متفرقة لأفراد متفرقون فى مجالات ودول مختلفة، وأيضاً فى أشكال مختلفة، وبالتالى يتم وضع الإطار التنظيمى والشكل القانونى للشركة أولا ثم يتم تجميع رأس المال بعد هذا، على أساس من فلسفة واضحةللعمل سواء على النطاق المحلى أو العالمى أو الإثنين، وبالتالى يأتى رأسمال ليكون أداة هذه الشركة لتنفيذ هذه الفلسفة.

وبالتالى فالأقرب إلى المنطق أن يكون رأس المال هو الأداة وليس الشركة التى تستخدمه هى الأداة. ويمكن القول بأن الشركة هى الإطار التنظيمى والصيغة القانونية التى سوف تستخدم رأس المال هذا، سواء للاستثمار داخليا أم خارجيا، أم الإثنين معاً.

الرأى الرابع : أن الاستثمار المباشر أداة للشركة متعددة الجنسية :

يعنى هذا أن الاستثمار المباشر ما هو إلا أداة تستخدمها الشركة م.ج.

لتحقيق أهدافها (١) . ويتفق الباحث مع هذا الرأى، حيث أنه ينسجم مع منطق الأشياء، وأن هناك فرق بين الفاعل (الشركة) والفعل (الاستثمار)، كما أنه يعنى أن هناك أدوات أخرى للشركة م.ج. لتحقيق أهدافها لأنه لا يقل أن الاستثمار المباشر هو الأداة الوحيدة. وإن كان أكبر أثر لهذه الشركات على المستوى الدولى يأتى من استثماراتها المباشرة (٢) .

الرأى الخامس : العلاقة بين الشركة متعددة الجنسية والاستثمار المباشر علاقة دائرية :

حيث تقوم الشركة الوطنية بالاستثمار المباشر فى العديد من الدول، وبالتالى تتحول إلى شركة م.ج. فى عملياتها. وكلما زاد عدد الدول الاى تستثمر فيها زادت درجة تعدد جنسيتها فى النشاط الذى تؤديه، ومن ناحية أخرى، فإن الاستثمارات سوف تتعدد جنسيتها تبعاً لقيام الشركة م.ج. بالاستثمار فى عدد من الدول، وتكتمل الدائرة إذا عرفنا أن الشركات م.ج صاحبة معظم الاستثمار الأجنبى المباشر إن لم يكن كله تقريباً(٣) .

ويختلف الباحث مع هذا الرأى فى جزئية أن الشركة تخلق التعدد فى الجنسية للاستثمارات، والاستثمارات المباشرة تخلق التعدد فى الجنسية للشركة، حيث أن هناك طرقاً أخرى لخلق هذا التعدد فى الجنسية.

(١) Oecd, International Investment and Multinational Enterprise, Paris, 1972, p. 11.

(٢) S. B. Prasad & Y. Krishna Shetty : An Introduction to Multinational Management (ENglewood), Cliffs; N.J.: Prentice-Hall Inc., 1976), p. 1.

(٣) Don Wallace, Jr. : Loc.cit.

الرأى السادس : أن الاستثمار المباشر يضم الشركات متعددة الجنسية :

يرى هذا الرأى أن الشركة م.ج. كظاهرة لا تعنى أكثر من كونها تندرج تحت عنوان «الاستثمار المباشر»، وبالتالى فبدلا من الدخول فى مناقشات وخلافات ووضع قيود على تحديد ماهية الشركة م.ج. فإنه من الأجدى دراسة ظاهرة «الاستثمار المباشر»، لأن هذا سوف يتضمن كل الشركات التى تستثمر فى الخارج، بغض النظر عن كون الشركة عملاقة أم لا، وبغض النظر عن مجال النشاط الذى تعمل فيه، وعن عدد الدول التى تعمل فيها [١].

ويرى الباحث أن هذا الرأى سليماً إلى حد بعيد، وعملياً فى الوقت نفسه، وبالذات من وجهة نظر الدول النامية، حيث أن ما يهمها هو الاستثمار المباشر، كيف يقيدها ؟ وكيف يستفيد منها ؟ وهذا ما يهم الباحث أيضاً، ولكن، لكى يمكن فهم ومعرفة هذا، فلابد من دراسة فلسفة الشركة م.ج. فى العمل فى الخارج، واتجاهات إداراتها نحو ذلك. وهذا يقتضى دراسة الشركة م.ج. كشركة قبل دراسة الاستثمار الأجنبى المباشر ــ والذى يمثل أحد الجوانب السلوكية للشركة م.ج. ــ وبالتالى لابد من دراسة وفهم الدوافع الكامنة وراء هذا السلوك. كما أن هذا الرأى أقرب إلى المنطقة، حيث أنه بدراسة ظاهرة الاستثمار الأجنبى المباشر الخاص، فإن معنى هذا دراسة الاستثمار الأجنبى الخاص الذى تقوم به الشركات م.ج. وأيضاً الذى يقوم به جهات أخرى أو الأفراد وهذا أقرب إلى ما هو موجود فى جمهورية مصر

(١) W.A.P. Manser : The Financial Role of Multinational Enterprises (Paris: International Chamber of Commerce, 1973), p. 1)

العربية، حيث يوجد تحت عنوان الاستثمار الأجنبى المباشر الخاص، كل الأنواع السابقة.

بالنسبة للدول النامية :

نجد أن هذه الفجوة التمويلية موجودة، يعكس هذا، ويؤكده المؤشرات التالية :

المؤشر الأول :

يوضح الجدول التالى تزايد مديونية الدول النامية إلى العالم الخارجى، فقد كان مجموع الديون التى على هذه الدول فى عام ١٩٧٣ حوالى ١٣٠,٢ بليون دولار، وبلغت فى عام ١٩٨٢ ٦١٢,٣ بليون دولار. أى أنها زادت بنسبة ٣٧٠,٣ ٪ خلال عشر سنوات.

ولمعرفة آثار هذه الديون على هذه الدول النامية يتم استخدام عدة مؤشرات منها نسبة هذه الديون إلى صادرات هذه الدول، ونسبتها إلى الناتج المحلى الإجمالى. ولقد كانت نسبة مجموع الديون إلى صادرات الدول النامية فى عام ١٩٧٣ حوالى ١١٥,٤ ٪، ووصلت فى عام ١٩٨٢ إلى ١٤٣,٣ ٪، أى أنها تبتلع كل الصادرات ويزيد. أما نسبة مجموع هذه الديون الى الناتج المحلى الإجمالى فى عام ١٩٧٣ حوالى ٢٢,٤ ٪ وصلت فى عام ١٩٨٢ حوالى ٣٤,٧ ٪.

جدول (١-١)

جملة الديون التى على الدول النامية غير المنتجة للبترول فى الفترة من ١٩٧٣-١٩٨٢.

بيـــــان	١٩٧٣	١٩٧٤	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٩	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٢
جملة الديون (١)	١٣٠,٢	١٦٠,٨	١٩٠,٨	٢٢٨,١	٢٧٨,٤	٣٣٦,٣	٣٩٦,٩	٤٧٤,٠	٥٥٠,٠	٦١٢,٣
نسبة (١)٪ الصادرات	١١٥,٤	١٠٤,٦	١٢٢,٤	١٢٥,٥	١٢٦,٤	١٣٠,٢	١١٩,٢	١١٢,٩	١٢٤,٩	١٤٣,٣
نسبة (١)٪ الناتج المحلى الإجمالى	٢٢,٤	٢١,٤	٢٣,٨	٢٥,٧	٢٧,٤	٢٨,٥	٢٧,٥	٢٧,٦	٣١,٠	٣٤,٧

المصدر : بادما جوتز، أسعار الفائدة والعالم النامى»، التمويل والتنمية، الجزء ٢٠، العدد ٤ (ديسمبر ١٩٨٣)، ص ٣٤، نقلا عن «آفاق الاقتصاد العالمى لعام ١٩٨٣»، صندوق النقد الدولى.

المؤشر الثانى :

تلجأ الدول النامية إليالعديد من المصادر الخارجية وهى فى سبيلها لسد الفجوة التمويلية ومن أهم هذه المصادر دول لجنة معونة التنمية التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادى[١].

وبالرجوع إلى جدول (١-٢) نجد أن :

(١) معونات التنمية الرسمية :

كان متوسطها فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ حوالى ٨١١٦ مليون دولار، بنسبة ٤٣,١ ٪ من جملة الموارد التى حصلت عليها الدول النامية من دول

(١) البنك المركزى المصرى، «المجلة الاقتصادية»، المجلد الثالث والعشرين، العدد الأول، ١٩٨٣، ص ١٠٢.

لجنة معونة التنمية ووصلت هذه المعونات إلى ٢٥٦٣٥ مليون دولار فى عام ١٩٨١، بنسبة ٢٩,١ ٪ من جملة الموارود، أى أنها زادت عن متوسطها فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ بنسبة ١٩٧,٥ ٪، لكن أهميتها النسبية انخفضت إلى جملة الموارد، بسبب زيادة الأهمية النسبية للتدفقات الخاصة بشروط السوق.

(٢) التدفقات الرسمية الأخرى :

كان متوسطها فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ حوالى ٢٠٨٨ مليون دولار، بنسبة ١٠,٤ ٪ من جملة الموارد، ووصلت إلى ٦٦٠٧ مليون دولار فى عام ١٩٨١، بنسبة ٧,٥ ٪ من جملة الموارد، أى أنها زادت عن المتوسط فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ بنسبة ٢١٦,٤ ٪، ولكن أهميتها النسبية إلى جملة الموارد قد انخفضت بسبب زيادة الأهمية النسبية للتدفقات الخاصة بشروط السوق.

(٣) التدفقات الخاصة بشروط السوق :

كان متوسطها فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ حوالى ٨١٨٠ مليون دولار بنسبة ٤٠,٩ ٪ من جملة الموارد، ووصلت إلى ٥٣٧٨٠ مليون دولار فى عام ١٩٨١ بنسبة ٦١,١ ٪ من جملة الموارد. أى أنها زادت عن متوسطها فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ بنسبة ٥٥٧,٤ ٪ وزادت أهميتها النسبية بالنسبة إلى جملة الموارد.

ولقد كان الاستثمار المباشر يمثل كمتوسط فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ حوالى ٤٠٨٧ مليون دولار، بنسبة ٢٠,٤ ٪ من جملة الموارد، أى أنه زاد عن متوسط فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ بنسبة ٢٥٨,٢ ٪ ولكن أهميته النسبية إلى جملة الموارد قد انخفضت.

(٤) المنح المقدمة من هيئات خاصة متطوعة :

كان متوسطها فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ حوالى ١١٠٥ مليون دولار، بنسبة ٥,٥٪ من جملة الموارد، وبلغت ٢٠١٨ مليون دولار فى عام ١٩٨١ بنسبة ٢,٣٪ من جملة الموارد، أى أنها زادت عن متوسطها فى الفترة من ٧١-١٩٧٣ بنسبة ٨٢,٦٪، ولكن انخفضت أهميتها النسبية إلى جملة الموارد.

جدول (١ ـ ٢)

التدفقات المالية من دول لجنة معونة التنمية *

(القيمة بالمليون دولار)

بيان	متوسط ١٩٧١ ـ ١٩٧٣		١٩٧٨		١٩٧٩		١٩٨٠		١٩٨١	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
اولا : معونات التنمية الرسمية : ١ ـ المنح وشبه المنح الثنائية	٤١٥٠	٢٠٫٨	٩٤٠٣	١٣٫٢	١١٧٠٤	١٥٫٥	١١١٢٤	١٨٫٧	١٣١٨٤	١٥٫٠
٢ ـ قروض التنمية ورأس المال	٢٥٣١	١٢٫٧	٣٧٢١	٥٫٣	٤٦٢٨	٦٫٢	٣٩٨٤	٥٫٣	٥٠٩٨	٥٫٨
٣ ـ مساهمات في الهيئات متعددة الاطراف	١٩٣٥	٩٫٦	٦٨٦١	٩٫٨	٦٤٨٨	٨٫٦	٩١٥٦	١٢٫٢	٧٣٥٣	٨٫٣
الاجمالي	٨٦١٦	٤٣٫١%	١٩٩٩٢	٢٨٫٤%	٢٢٨٢٠	٣٠٫٢%	٢٤٢٦٤	٣٦٫٢%	٢٥٦٣٥	٢٩٫١%
ثانيا : تدفقات رسمية أخرى ١ ـ ثنائية	١٧٣٩	٨٫٧	٥٢٣٢	٧٫٤	٣١٢٨	٤٫١	٥٢٧٨	٧٫١	٦٤٧٠	٧٫٣
٢ ـ مساهمات في الهيئات متعددة الاطراف	٣٤٩	١٫٧	١٥٧	٠٫٢	٢٤٤	(٠٫٣)	١٠٦	(٠٫١)	١٣٧	٠٫٢
الاجمالي	٢٠٨٨	١٠٫٤%	٥٣٨٩	٧٫٦%	٢٨٩٤	٣٫٨%	٥٢٧٢	٧٫٠%	٦٦٠٧	٧٫٥%
ثالثا : تدفقات خاصة بشروط السوق : ١ ـ الاستثمار المباشر	٤٠٨٧	٢٠٫٤%	١٠٩٠٦	١٥٫٤%	١٢٧٤٥	١٦٫٩%	٩٧٦٩	١٣٫٠	١٤٦٣٩	١٦٫٦%
٢ ـ محافظة الاستثمار الثنائية وغيرها	١٩٩١	١٠٫٠	٢١٠٣٧	٢٩٫٨	٢٣٤٥٠	٣١٫١	١٧٧٠٢	٢٣٫٥	٢٤٧١٢	٢٨٫١
٣ ـ محافظة الاستثمار المتعددة الاطراف	٥٦٥	٢٫٨	٢٢٢٨	٣٫٢	٢٠٨٨	٢٫٨	١٤٦٩	١٫٩	٣٨٣٦	٤٫١
٤ ـ ائتمانات التصدير الخاصة	١٥٣٧	٧٫٧	٩٤٠٠	١٣٫٣	٩١٠٨	١٢٫٤	١١٤٩٠	١٥٫٣	١٠٥٩٣	١٢٫٠
الاجمالي	٨١٨٠	٤٠٫٩%	٤٣٥٧٢	٦١٫٧%	٤٧٦٩٠	٦٣٫٢%	٤٠٤٣٠	٥٣٫٧%	٥٣٧٨٠	٦١٫١%
رابعا : المنح المقدمة من هيئات خاصة تطوعية	١١٠٥	٥٫٥%	١٦٧٢	٢٫٣%	١٩٩٧	٢٫٧%	٢٤٨٦	٣٫٢%	٢٠١٨	٢٫٣%
اجمالي تدفقات الموارد	١٩٩٨٩	١٠٠%	٧٠٦٢٩	١٠٠%	٧٥٤٠١	١٠٠%	٧٥٢٥٢	١٠٠%	٨٨٠٤٠	١٠٠%

المصدر : البنك المركزي المصري ، المجلة الاقتصادية ، المجلد الثالث والعشرين ، العدد الاول ، ١٩٨٣ ، ص ١١٤ نقلا عن :

Development Co-operation OECD Review, 1982.

* وتضم معظم الدول الرأسمالية المتقدمة وعددهم سبعة عشرة دولة وهم :
الولايات المتحدة الامريكية ، المملكة المتحدة ، ألمانيا الغربية ، فرنسا ، اليابان ، استراليا ، النمسا ، بلجيكا ، كندا ، الدانمارك ، فنلندا ، ايطاليا ، هولندا ، نيوزيلاندة ، النرويج ، السويد ، سويسرا .

The Development Assistance Committee (DAC)

ثانياً : أهداف الدراسة :

ثار الخلاف حول أنشطة الشركات م.ج. فى الدول النامية، والآثار المترتبة علي قيامها بهذه الأنشطة (سلباً أم إيجاباً) على الجوانب المختلفة للتنمية الاقتصادية فى هذه الدول. ولقد دار الخلاف حول إجابة الأسئلة التالية :

(١) هل تستطيع الشركات م.ج أن تلعب دوراً فى التنمية يفيد الدول النامية ويساعدها على الخروج من مأزق التخلف ؟

(٢) هل تعتبر الشركات م.ج. محرك Engine التنمية، أم أنها مجرد المثير Trigger على التنمية ؟

اتخذ الموقف من هذه الشركات عدة اتجاهات، تتراوح بين الرفض الكامل لها، والترحيب الكلى بها، مروراً بالعديد من الاتجاهات والمواقف التى تختلف فيما بينها من حيث الشدة واللين والقبول والرفض، وبالتالى اختلفت الإجابةعلى الأسئلة السابقة، وتعددت واختلفت الاتجاهات، والتى يمكن تصنيفها إلى مدرستين فكريتين أساسيتين هما :[١]

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر :
- Peter F. Drucker, «Multinationals and Developing Countries: Myths and Realities, » Foreign Affairs, Vol. 53, No. 1 (1974) pp. 121-34; Thomas J. Biersteker : Distortion or Development? Contendening Perspectives on the Multinational Corporation (Cambridge: The Mit Prens, 1978), pp. 1, 27; Edward E. Hilam, «The Multinationals Here to Stay,» Financial Executive, Vol. XLVI, No. 1(Jan. 1978), pp. 40-5; H.v. Perlmutter, et al. «Responses of U.S. Based Inc, to Alternative Public Policy Futures, » Columbia J. of World Business (Fall), p. ; G.C. Hufbauer,» The Multinational Corporation and Direct Investment,» in Peter B. Kenen (ed.): International Trade and Finance; Frontiers for Research (Cambridge: Cambridge Univ. Press,), p. 253.

الأولى : مدرسة التبعية :

تعبر هذه المدرسة عن المنهج أو الاتجاه الانتقادى بالنسبة لدور الشركات م.ج. فى التنمية فى الدول النامية المضيفة. ولقد جسد هذا الاتجاه كتاب أمريكا الجنوبية، وبعض الكتاب فى الدول المتقدمة. وترى هذه المدرسة أن هذه الشركات تسعى إلى تعظيم ربحها على المستوى العالمى وعلى حساب الدول النامية المضيفة، مما يترتب على هذا العديد من الآثار السيئة بالنسبة لهذه الدول أكبر بكثير من الفوائد التى تعود عليها من وراء هذه الشركات. أى أن العائد على هذه الدول من وراء استثمارات هذه الشركات داخل أراضيها، هو عائد قليل (أو غير عادل) وأن الثمن المدفوع فى مقابله ثمناً باهظاً. وبالتالى تقف هذه المدرسة من هذه الشركات موقف الرفض الكامل.

الثانية : مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك :

تعبر هذه المدرسة عن المنهج أو الاتجاه المؤيد لهذه الشركات. ولقد جسد هذا الاتجاه كتاب الدول الرأسمالية المتقدمة، وبالذات كتاب الولايات المتحدة الأمركيية. وترى هذه المدرسة أن لهذه الشركات دوراً فعالا ومفيداً فى تنمية الدول النامية المضيفة لهذه الشركات، هذا، إن لم تكن هى فعلا «محرك» التنمية بها، وأن فوائد هذه الشركات بالنسبة لهذه الدول أكبر بكثير من عيوبها، وإن كان هناك بعض العيوب، فهى غير مقصودة تجاه هذه الدول. كما أن الكثير من الاتهامات التى توجه إلى هذه الشركات لا تعدو أن تكون اتهامات بغير دليل، بل أنها اتهامات تعكس اختلافات أيديولوچية، أكثر من كونها حقيقة ملموسة.

إن هدف البحث هو محاولة الإجابة عن الأسئلة السابقة، من خلال قياس وتحليل الآثار الناجمة عن اشتراك الاستثمار المباشر الخاص [١] فى تمويل التنمية.

---

(١) نظراً لطبيعة البيانات المتاحة عن الواقع العملى فى ج.م.ع. والتى لم تمكن الباحث من فصل استثمارات الشركات م.ج. عن بقية الاستثمارات المباشرة الخاصة الأخرى، وبصورة تخدم البحث، فإن الباحث لجأ إلى دراسة الاستثمار المباشر الخاص فى ج.م.ع. ودوره فى تمويل التنمية، وذلك بالنسبة للمشروعات المنشأة فى ظل قانون ٤٣ لسنة ١٩٧٤، والمعدل بقانون ٣٢ لسنة ١٩٧٧، للعمل داخل البلاد، وذلك من حيث السلوك والآثار الناجمة عن هذا، حيث أنها تضم داخلها استثمارات الشركات م.ج. بالإضافة إلى الاستثمارات الخاصة الأخرى، العربية والمصرية. وبالتالى فإنها تعطى تصوراً أعمّ وأشمل لأثر انتهاج سياسة الانفتاح الاقتصادى على تمويل التنمية.

الفصل الثانى

تعريف الشركة متعددة الجنسية



يتناول الباحث فى هذا الفصل تعريف الشركة م.ج.، حيث أنه من الأهمية بمكان الاستقرار على تعريف محدد واضح لهذه الظاهرة، وذلك حيث أنه على الرغم من أن مصطلح الشركة م.ج.، أصبح الآن معروفاً جيداً، وانتشر استخدامه، إلا أن التعريف المحكم والدقيق لهذا المصطلح والذى يلقى قبولا عاماً من جميع المهتمين بهذه الظاهرة ـ أو حتى معظمهم ـ لم يوجد بعد (١) على الرغم من المحاولات العديدة التى تمت والجهدالكبير الذى بذل من أجل تحقيق هذا، إلا أن هذا التعريف لم يتبين له حتى الآن مدولا دقيقا، أو أبعاداً محددة (١).

يعتبر الاستقرار على تعريف محدد لهذه الظاهرة هى أول مشكلة عند مناقشة هذه الظاهرة (٣) حيث أن قضية تعريف الشركة م.ج. ليست ببساطة قضية لفظية، بل هى فى واقع الأمر قضية فى غاية الأهمية، لأن هذا التعريف سوف يوضح ويعكس المجال الذى سوف تتناوله الدراسة، ويحدد الشركات التى سوف تشملها، نظراً لتعدد أنواع الشركات التى تقوم بالأعمال الدولية (٤)

(١) لمزيد من التفاصيل انظر :

Derek F. Chanon & Michael Jalland : Multinational Strategic Planning (London : The Macmillan Press, Ltd., 1979), p. 2; Arvind Phatak : Managing Multinational Corporations (N.Y.: Praeger Publishers, 1974), p. 20; ILO, Multinational Enterprises and Social Policy, Geneva, 1973, p. 3.

(٢) محمود سمير الشرقاوى، «المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة كوسيلة لقيامه»، مجلة إدارة قضايا الحكومة، العدد الثانى، السنة العشرين، أبريل ـ يونيو ١٩٧٦، ص ٢٨٨.

(٣) A.W. Clausen, «The Internationalized Corporation : An Executive's View,» The Anuals of the American Academy of Political and Social Siencen, Vol. 403 (sep. 1972), p. 14.

(٤) Stefan H. Robock, et al.,: International Business and Multinational Enterprises (Homewood, ILL.,: Richard D. Irwin, Inc.,1977), p. 7.

كان عدد التعاريف التى وضعت للشركة م.ج ـ ومازالت توضع حتى يومنا هذا ـ بقدر عدد الكتاب الذين أسهموا فى هذا المجال، فالشركة م.ج. تعنى أشياء مختلفة لأناس مختلفين [١]. ولم يقتصر أمر التعدد والاختلاف على مفهوم هذا المصطلح، ولكن تعداه إلى المصطلح نفسه [٢] حيث نجد العديد من المصطلحات تستخدم لتحل محل بعضها البعض، مع ما قد يحمله هذا من تجاوز مخل[٣]. ومع هذا نجد أن هذه المصطلحات أصبحت مألوفة فى الكتابات الاقتصادية والإدارية والسياسية، وإن كان جوهرها مازال محلا للبحث [٤].

لقد أدى هذا النقص فى التعريف الدقيق، وهذا التعارض بين التعريفات، إلى مشاكل متعددة حتى بالنسبة لإدارة الشركة نفسها، وللمجموعات الأخرى المتعاملة معها أو المهتمين بها من مستثمرين، عمال، الدول المضيفة [٥].

(١) لمزيد من التفاصيل انظر:

U.S. Department of Commerce, Office of International Investments, Multinational Corporation, Studies in U.S. Foreign Investment, U.S. Government Prenting Office, 1972, p. 7; Yair Aharoni, «On the Definition of a Multinational Corporation,» Economics & Business, Vol. 11, No. 3 (Autum 1971), p. 27.

(٢) Stefan Hymer, «The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development,» in Huge Radice (ed.): International Firms and Modern Imperialism (London: Penguan Books, Ltd.; 1975), p.40.

(٣) وأمثلة لهذه المصطلحات:

International Firm, International Corporate Group, Multinational Corporation, Multinational Enterprise, Muultinational Undertaking, Worldwide Enterprise, Multinational Family Group, Pluriterritoriale Corporation, Denationalized Corporation, A-National Company, Transnational Corporation.*

* أول من أطلق هذا المصطلح هو رئيس شركة سنجر فى مقالته التالية:

Donald D. Kircher, «How the Transnational Enterprise,» H.B.R., Vol. 42 (Mar.-Apr. 1964), PR6-11.

(٤) William Dymsza : Multinational Business Strategy (N.Y: MegrawHill, Inc., 1972), p. 3.

(٥) , «The Structure of the Private Multinational

نظراً لتعدد التعاريف واختلافها، فقد رأى الباحث أن يقسم هذه التعاريف وفقاً لمعايير مختلفة، وذلك حتى يسهل فهمها وتناولها بالدراسة، وذلك وفقاً لما يلى :

أولا ـ المعايير السالبة :

(١) حجم الاستثمار المباشر فى الخارج : وطبقاً لهذا المعيار تكون الشركة م.ج إذا كانت تملك بعض الطاقة الإنتاجية فى الخارج، [١] ومن الكتاب من اشترط نسبة معينة لهذه الملكية لا تقل عن ٢٠٪ مثلا [٢].

(٢) مدى توزيع ملكية الشركة الأم بين جنسيات مختلفة : وبالتالى تكون الشركة م.ج. إذا كان يملك رأسمالها رعايا دولتين على الأقل [٣]. ومن الكتاب من يرى أن هذه مرحلة تمر بها الشركة الوطنية وهى فى طريقها إلى تعدد الجنسية [٤].

(٣) مقدار المبيعات التى تبيعها الشركة فى الخارج : وتعتبر الشركة متعددة الجنسية إذا كانت تبيع جزء من مبيعاتها فى الخارج، ومن الكتاب من

---

(١) J.K. Sweedney, «A Small Company Enters The European Market,» Harvard Business Review, No. 48 (Sep.-Oct. 1970), p. 126.

(٢) J.G. Magdonald & Hugh Parker: Creating A Strategy for International Growth,» in J.G. Megdonald H. Parker (eds.): International Enterprise (N.Y. : Mekinsey and Co., Linc. 1982), pp. 17-5.

(٣) U.N., Economic and Social Council, Transnational Corporations in World Development : A Re-Examination (E. 78.11.A. 5, E/C. 10/38, 20 March 1978), Finnex 111).

(٤) Niel H. Jacoby : Corporate Power and Social Responsibility (London: collier Macmillan Publishers, 1973), p. 95.

اشترط نسبة معينة لهذه المبيعات تتراوح بين ١٥ – ٣٥٪ [١].

(٤) مقدار الأرباح التى تحققها الشركة من عملياتها فى الخارج: وتصبح الشركة م.ج. إذا كانت تحقق جزءاً من أرباحها السنوية من الخارج. ومن الباحثين من يرى أن هذه الأرباح يجب أن تكون أكبر ربح ممكن [٢]. بل إن هذه الشركات عبارة عن مراكز ربحية تدار عبر الحدود، القومية [٣]. ويرى البعض أن نسبة الأرباح هذه لا يجب أن تقل عن ٥٠٪، تتحقق من عملها بالخارج [٤].

ثانياً ـ المعايير التنظيمية :

تستخدم هذه المعايير بواسطة مدارس إدارة الأعمال، حيث أنها تلقى الضوء على الفرق بين الهياكل التنظيمية فى الشركات العملاقة التى تعمل فى الخارج والداخل، والتى تعمل فى الداخل فقط [١] وهذه المعايير هى :

(١) Rita M. Rodriques E. Eugen Carter: International Financial Management (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., (1976), 2; «Organizing for Worldwide Operations,» Business International (1965), P. 15; I.E.S. Parker, The Economics of Innovation : The National and Multinational Enterprise in Technological Change (London: Long. Man, 1974), p. 149.

(٢) U.S. Tariff Comission, Implications of Multinational Firms for World Trade and Ivestment and for U.S. Trade and Labour, U.S. Government Pirnts, 1973, p. 11.

(٣) John D. Danniels, et al.: International Business: Environments and Operations (2nd ed. Reading, Mass.: Adison-Wesley Publishing Co.,1978), p. 3.

(٤) Richard J. Barnet & Ronald E. Muller : Global Reach; The Power of the Multinational Corporations (London: Lonathan Cape, 1975), p. 26.

(٥) Sanjaya Lall & Paul Streeten: Foreign Investment, Transnationals and developing Countries (London: The Macmillan Press, Ltd., 1977), p. 31.

(١) **الهيكل التنظيمى (مركزية ولا مركزية اتخاذ القرارات)** : وعليه فالشركة م.ج. هى الشركة التى تعد هيكلها التنظيمى على أساس عالمى، والذى يستطيع أن يواجه التنوع البيئى الذى يواجهها بما يفرضه من العديد من المشاكل التنظيمية الفريدة، وتسطتيع أن تتغلب على بعد المسافة بين المركز الرئيسى والوحدات التابعة، ويستطيع أن يحدد العلاقة بين مختلف أجزائه بوضوح وسلامة، ويوضح المهام المختلفة فى شكل سلطة إصدار القرارات الاتصال، والرقابة على الأنشطة، ويؤكد أن اتخاذ القرارات الرئيسية يكمن فى العقل المهيمن فى المركز الرئيسى، أما بقية القرارات فتتخذها الفروع، كل هذا من خلال نظام للتنسيق وللتكامل بين المهام المتفرقة داخل الشركة (١).

ولقد أكد (بهرمان)، أن الذى يفرق بين المشروع م.ج. وسلفه من المشروعات الأخرى هى سياسة المركزية وتكامل العمليات الأساسية بين الفروع (٢).

على هذا، فإن الشركة وفقاً لهذا المعيار تكون متعددة الجنسية عندما تتصرف وفقاً لهدف عام يحكم كل وحدات التنظيم على مستوى العالم، وعندما تنظر إلى كل العالم على أنه مجال عملها، وأن كون

---

(١) S. B. Prasad and Y. Krishna Shetty: An Interoduction to Multinational Management (Englwood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1976), p. 84: richard D. Hays, et al. (ed.): International Firm (Englewood Cliffs, V.J.: Prentice-Hall, Inc., 1972), pp. 265-8.

(٢) Jack N. Bchrman: Some Pattens in the rise of the Multinational Enterprise, Research Paper, No. 18 (Chapel-Hill; Carolina: Univ. of North Carolina, Graduate School of Business Administration, 1969), p. XIII. Lall & Streeten, Loc.Cit.

قادرة على التنسيق بين كل وظائفها بالطريقة المناسبة لتحقيق أهدافها [١].

(٢) **الاستراتيجية العالمية** : تعتبر الشركة م.ج. إذا كانت تعمل وفقاً لاستراتيجية عالمية [٢]، يؤكدها هيكلها التنظيمى [٣].

(٣) **عدد الفروع (الانتشار الجغرافى)** : تعتبر الشركة م.ج. إذا كانت تملك وتسيطر على فروع فى دول أخرى. ويرى البعض أن هذا الميعار، هو المعيار الوحيد لتعدد الجنسية [٤]، بينما يرى البعض الآخر، أنه لابد من تحديد حد أدنى للفروع، أو للدول التى تعمل بها هذه البشركة، على أن يكون دولتين على الأقل غير الدولة الأم [٥].

---

(١) Don Wallace, Jr.: International Regulation of Multinational Corporation (N.Y.: Praeger Publishers, 1976), p. 9; Ivan R. Reltham & W. R. Rauenbusch,» Canada and the Multinational Enterprise,» in H.R. Hah\lo, et al. (eds.): Nationalism and The Multinational Enterprise; Legal Economic and Managerial Aspects (Netherlands: A.W. Sijthoff International Publishing Compnay, 1973), p. 46.

(٢) Chanon & Jalland, Op.Cit., p. 3; S. Hymer and R. Row Thorn, «Multinational Corporations and International Oligopoly,» in C.P. Kindleberger (ed.): The International Corporation, A Symposium (Campridge; Mass. : The MIT Press, 1970), p. 58.

(٣) Aharoni, Op.Cit., P. 30; Phatak, Op.Cit., p. 21.

(٤) لمزيد من التفاصيل انظر :
K.T. Fann & Donald C. Hodges (eds.): Readings in U.S. Imperialism (Boston: Porter Sargent Publisher, 1971), p. 39; Peter J. Buckley and Mark Casson: The Future of the Multinaitonal Enterprise (London, the Macmillan Press, Lrd., 1976), p. 1; Robock, et al., Loc.Cit.; Iloi Multinational Labor Office, 1973), pp. 3-4., RobertGilpin: U.S. Power & The Multinational Corporation, the Political Economy of Foreign Direct Investment (London: The Macmillan Press, Ltd., 1975), p. 8.

(٥) John H. Donning, «The Multinational Enterprise,»Lioyds Bank Review, No. 97 (July 1978), p. 20; Christophe Tugendhat: The Multinationals, (London: Pellican Library of Business and Management, 1977), p. 10; Charles J. Woelfel, «Understanding The Multinationals,» The International J. of Accounting, =

(٤) **تركيز الإدارة العليا** : تصبح الشركة م.ج. إذا تكونت إدارتها من أفراد من جنسيات مختلفة [١].

(٥) تركيب القوى العاملة : تكون الشركة م.ج. إذا كانت نسبة من العمالة التى لديها من جنسيات مختلفة [٢].

ثالثًا : المعايير السلوكية :

تركز هذه المعايير على اتجاهات ودوافع وفلسفة الشركة كما تعكسها إداراتها، كمقياس يحدد درجة التعدد فى جنسية الشركة [٣]، وبالتالى، فإن الشركة م.ج. هى الشركة التى تفكر الإدارة فيها بطريقة دولية [٤]، ويرى البعض أنه لا يكفى أن تقوم الشركة بأعمال دولية حتى توصف بأنها شركة م.ج.، ولكنها يجب أن يكون لها استراتيجية دولية وفلسفة تحكم عملها الدولى، وأن يكون لدى مديريها هذه الاتجاهات وهذه الفلسفة، والتى بمقتضاها يتم تخصيص مواردها على أساس دولى بغض النظر عن الحدود القومية [٥] ويؤكد Perlmutter أن اتجاهات المديرين هى الأساس فى هذه

= Vol. 11, No. 2 (Spring 1976), p. 134; U.N. Department of Econmic and Social Affairs, Multinational Corporations in World Development, St/Eca/ 190, 1973, p. 4; Raymond Vernon: Sovereignty at Bay; The Multinational Spread of U.S. Enterprises (N.Y.: Basic Books, 1971), p. 71; Wallace, op.cit., p. 18.

(١) Business International, Organization for World Wide Operations, N.Y., 1965, pp. 45-6.

(٢) Aharoni, Loc.Cit.,

(٣) Lall & Streeten, Loc.Cit.

(٤) Peter F. Drucker: The Concept of the Operation (N.Y.: New York Library, 1964), p. 12.

(٥) S. Rolfe: The International Corporation (Paris: International Chamber of Commerce, 1969), p. 12.

الشركات لتحديد تعدد الجنسية، حيث يعتبر أن طريقة التفكير والاتجاه الدولى للإدارة العليا، عاملان حاسمان فى إعطاء الشركة سمة التعدد فى الجنسية [١] طبقاً لهذا صنف اتجاهات المديرين فى هذه الشركات كالآتى :

الاتجاه الأول : الانتماء للدولة الأم Ethnocentric :

ترتبط فيه الشركة بجنسية الأم.

الاتجاه الثانى : الانتماء للدولة المضيفة Polycentric :

فيه تكون الشركة فرعاً محلياً يرتبط بالجنسية المحلية للدولة المضيفة.

الاتجاه الثالث : الانتماء غير المحدود أو العالمى Geocentric :

فيه تكون الشركة غير مرتبطة بجنسية معينة.

طبقاً لهذه الاتجاهات فإنه يمكن الحكم على الشركة وتحديد هويتها، فالشركة م.ج. هى الشركة ذات الاتجاه الثالث، أى الاتجاه غير المحدود (أو العالمى)، سواء بالنبة لحصولها على الموارد، أو فى تخصيصها لها، أو فى اختيارها للأفراد الذين يعملون لديها، حيث يختارون وفقاً لكفاءاتهم بغض النظر عن جنسياتهم.

يتوضح من هذا الكم من التعاريف، أنه لم يتم حتى الآن الاتفاق على تعريف موحد ودقيق لهذه الشركات. مما دفع البعض لأن يقول، إنه من المكن

---

(١) Howard V. Perlmutter, «The Troutous Evolution of the Multinational Corporation, » Columbia J. of World Business, Vol. IV, No. 1(Jan. _ Feb - 1969), pp. 12-4.

تعريف الشركة م.ج.، وهذا يتوقف على من يقوم بالتعريف، وعلى الهدف منه [١].

يرى الباحث أن عدم الاتفاق هذا يرجع إلى :

(١) قلة البيانات المتاحة والموثوق بها عن ظاهرة الشركات م.ج.، وحتى الجزء المتوفر من هذه البيانات لا يمكن المهتمين بهذه الظاهرة من وضع مقاييس أو معايير يمكن عن طريقها تحديد تعريف دقيق للشركة م.ج. فمثلا لا يمكن أن نحدد درجة تعدد الجنسية من عدد الفروع، كمية المبيعات، الأرباح [٢].

(٢) تناول هذه الظاهرة من منظور سياسى ساهم فى خلق الاختلافات حول هذه الظاهرة، وذلك لاختلاف من تناولوا هذه الظاهرة ـ فى الغالب ـ فى أيديولوجياتهم السياسية والعقائدية، وبالتالى انعكس هذا على موقفهم من الظاهرة [٣].

(٣) تخلف القانون الدولى عن متابعة التطور فى مجال الأعمال الدولية ـ وبالذات بالنسبة للشركة م.ج. وبالتالى عدم قدرته حتى الآن على وضع تعريف محدد ومحكم لهذه الظاهرة [٤].

---

(١) George M. Scott, «Financial Control in Multinational Enterprises - The New Challenge to Accountants,» The International J. of Accounting, Vol. 7, No. 2 (Spring 1972), p. 55.

(٢) U.N., Multinational Corporations in World Devlopment, Loc.Cit.

(٣) Lall & Streeten, Op.Cit., p. 9.

(٤) Hadari, Loc.Cit.

(٤) محاولة الكتاب وضع تعريف موحد تندرج تحته كل أنواع الشركات م.ج. سواء أكانت الشركة مشروعاً عاماً أو خاصاً أو مشتركاً، سواء أكانت صناعية أو تجارية، وهو أمراً يصعب تحقيقه لاختلاف هذه الأنواع فيما بينها فى العديد من الزوايا (١).

(٥) وضوح مفهوم الشركة م.ج.، والفروق بين المسميات المختلفة لتلك الشركات، لدى بعض الكتاب، بينما نجد أن باقى الكتاب ليس لديهم هذا القدر من الوضوح (٢).

(٦) الخلط بين الملكية والسيطرة، فليس معنى وجود نسبة معينة من الملكية للشركة م.ج.، فى الفرع، دليلا على وجود السيطرة، كما أن غياب هذه النسبة ليس دليلا على عدم وجود هذه السيطرة. حيث أن هذه السيطرة يمكن الحصول عليها بواسطة وسائل متعددة أخرى مثل عقود الإدارة، وتراخيص منح التكنولوچيا، مثال ذلك الفنادق التى تمنح امتياز باستخدام اسمها، وأساليبها فى العديد من الدول فى مشروعات متعددة، ولا تملك الشركة الأم فيها أية نسبة، ومع ذلك فإنها تسيطر على هذه المشروعات من خلال سيطرتها على الإدارة فيها (٣).

(٧) محاولة الربط بين الاستثمار المباشر والمتعدد فى الجنسية، وهذا يؤدى إلى استبعاد العديد من الشركات من مجال الشركات م.ج.، مثال ذلك

(١) John H. Dunning (ed.): the Multinational Enterprise (London : George Allen & Unwin Ltd., 1971), p. 15.

(٢) J. Behrman, «Governmental Policy Alternatives and the Problem of International Sharing,» in J.H. Dunning (ed.): The Multnational Enterprise, Op.Cit., p. 209; Dymsza, Op.Cit., p. 3.

(٣) Hadari, Op.Cit., p. 757.

شركة Dassault, Lookheed وهى شركات لها صادرات كبيرة للخارج، وتحقق نسبة كبيرة من أرباحها من خارج دولتها الأم ومع ذلك فهى لا تملك أية أصول فى الخارج، وإن ملكت، فهو أقل القليل وفى حالات نادرة (١).

(٨) الخلط بين وجود أعضاء فى إدارة الفرع من أبناء الدولة المضيفة، والتعدد فى جنسية الشركة ككل، فليس وجود هؤلاء فى هذه الفروع هو الذى يخلق تعدد الجنسية للشركة، كما أن عدم وجودهم لا ينفى صفة تعدد الجنسية عنها (٢).

(٩) عدم استقرار الشكل الحالى للشركة م.ج.، وعدم وضوح كافة أبعاده بعد (٣).

(١٠) الخلط بين الوجود الاقتصادى للشركة والوجود القانونى. فقد يرى فقهاء القانون أن صيغة تعدد الجنسية أمراً مرفوضاً قانوناً بالنسبة للشركة، ولكن هذا لا ينفى وجود هذه الشركة وممارستها للأعمال كحقيقة مؤكدة وظاهرة فى معظم دول العالم (٤).

(١١) إحتواء ظاهرة الشركات م.ج.، على نماذج مختلفة، ومتباينة، سواء من حيث الملكية، أو من حيث طرق السيطرة، أو من حيث الحجم، أو

---

(١) U.N., Economic and Social Council, Transnational Corporations in World Development: Are-Examination, Op.Cit., p. 166.

(٢) Fann & Hodges, Op.Cit., P. 96.

(٣) Prasad & Shetty, Loc.Cit.

(٤) Howard Ross, «An Attempted Summing-up,» in Mahlo, Op.Cit., p. 331.

من حيث التنظيم، أو من حيث المجالات أو من حيث الدول التى تعمل بها [1].

يرى الباحث أن المشكلة فى تعريف الشركةم. ج. تنحصر أساساً فى مصطلح «متعددة الجنسية»، وربطه بمصطلح «شركة»، وليس فى النماذج والأشكال المتباينة التى تتخذها كما أنه من المفضل هناالتفرقة بين مجال الأعمال ومجال القانون، ففى مجال الأعمال هناك مصطلحات مرنة لا تخضع لشكل قانونى واحد أو لصيغة مالية محددة بالذات، بل إن هناك من هذه المصطلحات ما يغطى مفاهيم تختلف عن تلك التى قد يعنيها المصطلح ذاته فى استخدامه السائد فى نظام قاونى معين، مما يشكل فجوة بين علم القانون والظواهر الاقتصادية المتطورة فى بعض الأحيان.

ومن الأمثلة الهامة على هذه الحقيقة هو مصطلح «الشركة م.ج.»، وهو اصطلاح شاع استعماله دون أن يستقر له مفهوم قانونى واحد، وظل تبعاً لهذا مفهوماً إطارياً مرناً يمكن ترجمته عملياً فى العديد من الصيغ والأنماط القانونية والمالية طبقاً للحاجات العملية المطلوب الاستجابة لها.

بناء عل يما سبق، يتفق الباحث مع رأى Kolde [2] بالنسبة لتعدد الجنسية، حيث أنه يرى أن تعدد الجنسية يمكن إدراكه إذا نظرنا إلى الشركة من منظور دولى، حيث نجد أنها تتمركز فى دولة (أو أكثر)، ولها فروع فى

---

(١) إبراهيم شحاته، «الصيغ المختلفة لإنشاء المشروعات العربية المشتركة،» مجلس الوحدة الاقتصادية العربية ، القاهرة، ١٤ - ١٨ سبتمبر ١٩٨٤، ص ٦١٧.

(٢) Endle J. Kolde: International Business Enterprise (Englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., P 52), p. 218.

عدة دول (جنسيات مختلفة)، تقوم فيها بأوجه نشاط مختلفة، وعليه، فالتعدد فى الجنسية هنا، هو تعدد الجنسية الجغرافية للنشاط، كما يرى الباحث أن استخدام معيار محدد لتحديد مفهوم الشركة م.ج. فإنه سوف يؤدى إلى ضم مجموعة من الشركات واستبعاد مجموعة أخرى، قد تعتبر متعددة الجنسية وفقاً لمعيار آخر.

لهذا، يميل الباحث، إلى الأخذ بأكثر من معيار (مالى، تنظيمى، سلوكى» عند تعريف الشركة م.ج. لعدة أسباب بالإضافة رلى الأسباب السابقة، وهذه الأسباب هى :

(١) تحقيق أكبر قدر من المرونة بهدف احتواء أكبر عدد من أنواع هذه الشركات.
(٢) القدرة أكثر على التعبير عن طبيعة هذا الكائن الاقتصادى.
(٣) تجنب الدخول فى المسائل القانونية.

بناء على هذا يكون التعريف الذى يقترحه الباحث للشركة م.ج. كما يلى:

الشركة م.ج. هى كيان اقتصادى له مركزاً رئيسياً (أو أكثر)، يملك ويسيطر على تسهيلات فى الخارج فى دولتين على الأقل غير الدولة الأم، ويعمل فى مجال من المجالات الاقتصادية، أو أكثر، يربط بينها استراتيجية واحدة يتول يوضعها ومتابعة تنفيذها الإدارة فى المركزى الرئيسى (أو المراكز الرئيسية) والتى يشترك فيها أفراد من جنسيات مختلفة، وذلك من خلال هيكل تنظيمى محكم، وتنظر إلى العالم بأسره على أنه سوقاً واحداً لا يوجد فيه حدوداً دولية سواء عند الحصول على الموارد أو عند تخصيصها، لتحقيق هدف الكيان كله فى تعظيم الربح على المستوى الدولى.

يتميز هذا التعريف بالآتى :

(١) بين أن الشركة م.ج. هى كيان اقتصادى وليس كياناً قانونياً.

(٢) تناول الشركات التى لها أكثر من مركز رئيسى مثل يونيليفر، رويال دويتش شل.

(٣) يأخذ فى اعتباره التفرقة بين الملكية (عن طريق الاستثمار المباشر) ، والسيطرة (التى تتحقق بطرق مختلفة).

(٤) لم يربط الشركة بمجال اقتصادى واحد، بل يضم كل الشركات فى كل المجالات.

(٥) دمج أكثر من معيار فى التعريف (معايير مالية، تنظيمية، سلوكية).

(٦) أوضح أن هدف هذه الشركة هو تعظيم الربح على المستوى الدولى، كما سيتضح فيما بعد.

يعيب هذا التعريف أنه :

(١) طويل نسبياً، ولكن هذا له ما يبرره نظراً لكثرة المعايير الحاكمة، المؤثرة على تحديد مفهوم هذه الشركات، وبالتالى فإن الأخذ بأكثر من معيار سوف يحقق المزايا السابق الإشارة إليها.

(٢) لم يتضمن الشركات التى تقوم بالتصدير فقط ولا تستثمر استثماراً مباشرة فى الخارج، مثل (لوكهيد)، والمبرر وراء هذا، أن ما يهم الباحث هنا هو التركيز على الشركات التى تقم بالاستثمار المباشر فى الخارج، لأن هذا يتفق مع طبيعة البحث وموضوعه.

الفصل الثالث

نشأة وتطور الشركة متعددة الجنسية



مقدمــــــة

لأجل الحصول على تفسير ممكن لطبيعة الشركة م.ج.، فإنه من المفضل دراسة كيفية نشأة هذه الشركات، وكيفية تطورها من نموذجها القديم إلى شكلها الحالى[1].

يتناول الباحث فى هذا الفصل نشأة وتطور الشركات م.ج. على النحو التالى :

المبحث الأول : نشأة وتطور الشركات م.ج. : وجهة نظر تاريخية.

المبحث الثانى : نشأة وتطور الشركات م.ج.: وجهة نظر الأنشطة متعددة الجنسية.

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر :
Ibid., p. 220; Hays, et al., Op.Cit., p. 260; Theodore D. Weinshall, «Multinational Corporations. Their Development and Universal Role,» Management International Review, Vol. 15, No. 2-3 (1975), p. 17.

المبحث الأول
نشأة وتطور الشركات م.ج. : وجهة نظر تاريخية

اختلف الكتاب فيما بينهم بشأن تحديد تاريخ بداية ظهور هذه الرشكات، ولكن الغالبية اتفقت على أنها ظهرت منذ زمن بعيد، وعلى أسوأ تقدير فقد ظهرت منذ القرن السابع عشر (١). ويمكن تلخيص مراحل تطور هذه الشركات فيما يلي : (٢)

المرحلة الأولى ـ الفترة البنكية :

تمتد هذه الفترة منذ العصور الوسطى حتى منتصف القرن الثامن عشر، مروراً عصر النهضة وعصر الرواد العظام مثل (المدش) فى البداية و (روتشيلد) فى النهاية. ولقد تطور بشكل متوازى مع التجارة هيكل مؤسسات التمويل الدولى الأولى والمتمركزة فى إيطاليا، (٣) فلقد تم تكوين ثلاثة من المجموعات المالية الإيطالية القوية وهى The Medici, The Grimaldi, The Peruzzl والتى كانت تمتلك وكالات فى روما، ليون، براغ، باريس، لندن، ومراكز أخرى فى أوربا، ولم تكن هذه الوكالات مجرد مراسلين ماليين، بل يمكن اعتبارها

---

(١) George W. Ball : Global Companies, The Political Economy of World Business (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1975), p. 5; Yoshi Tsurumi: Multinational Management; Business Strategy and Government Policy (Mass.: Ballinger Publishing Co., 1977), p. Max Webber: General Economic History (N.Y.: P.F. Coller, Inc., 1961), p. 15; Mirian Beard: A History of Business (Ann Abbor Univ. of Michigan Press, 1962), p. 12; Kolde, Op.Cit., p. 221; Hays, Op.Cit., p. 261.

(٢) فكرة هذا التقسيم مأخوذة من : Hadari, Op.Cit., P. 735.

(٣) Kolde, Op.Cit., p. 222.

مثل فروع البنوك الحالية، من حيث أناه تتلقى الودائع، وضمان القروض والعمليات البنكية الأخرى. ولقد كان هيكل هذه المجموعات المالية، أو الـ Maggiori كما كانت تسمى، مكون من اتحاد شركاء منفصلين يسيطر عليهم مجموعة من الشركاء الأعلى منزلة، ولهذا فهى تشبه الشركات القابضة الحديثة. ولقد كان معظم عملائها من الملوك والأمراء، الى يحتاجون إلى الأسلحة والمعدات العسكرية، وبقيام هذه المجموعات المالية وبالذات مجموعة عائلة Medici الموجودة فى فرنسا والتى وصلت إلى مرحلة التخصص فى مجال أعمال البنوك فى القرن الخامس عشر، وأسست العديد من البنوك فى العديد من أجزاد العالم المعروف الآن. ومن هنا بدأ قرار الاستثمار الأجنبى يأخذ مكانه ويصبح جزءاً مهماً فى الأعمال[1]. ومع ذلك، وعلى الرغم من القوة المالية الهائلة لهذه المجموعات المالية، ونظرتها الدولية فإن تدخلها فى أمور الدولة والكنيسة، أدت بها فى النهاية إلى التورط المباشر فى المعسكرات الحربية، الأمر الذى كان يسبب لها خسائر كبيرة، سواء نظر رلى هذه المجوعات المالية على أنها أول ظهور للأعمال الدولية أم، فإنها ستظل أول من سبق فى إيجاد فكرة عدم الولاء لأية دولة[2].

المرحلة الثانية ـ المرحلة الاستعمارية :

تبدأ هذه المرحلة بظهور ما سمى بـ «المشروع الاستعمارى»[3]، وهى مشروعات حظيت بالتأييد من الحكومة التى تتبعها، وكانت تحصل على

---

(١) Hays, Op.Cit., p. 261.
(٢) Kolde, Loc.Cit.,
Id.

حقوق وامتيازات لا يحصل عليها غيرها وكانت هذه المشروعات لا تقتصر على المتاجرة فقط مع المستعمرات التابعة للدولة المستعمرة، بل كانت تمارس دوراً سياسياً فيالدولة أو الإقليم المستعمر، وهناك العديد من الأمثلة على هذه الشركات منها :

The East India Compnay, The Hudson's Bay Company, The Dutch East India Compnay, The Levant Company, The Company of Adventures of London Trade Into Africa.

لقد كانت شركة الهند الشرقية تحكم الهند فى يوم من الأيام (١)، وتعلن الحروب على دول أخرى إذا احتاج الأمر، مثلما أعلنت الحرب على الإمبراطورية المغولية، ولقد كان لهذه الشركة أسطول وجيش، ولقد كان بإمكانها صك النقود وإصدار القوانين (٢).

قامت هذه الشركات التجارية باستغلال المستعمرات لإمداد الدولة الأم بالمواد الخام، ولذلك اعتبرت المستعمرات ملحقاً اقتصادياً للدولة الأم. ولقد كانت معظم الشركات الدولية فى هذا الوقت بدون استثناء خاضعة لنفوذ الحكومة الوطنية فى وطنها الأم، وخاضعة لتحقيق أغراضها أكثر من استجابتها لتحقيق دافعها الخاص، وهو تحقيق الربح. وحتى تلك الشركات التى لم يكن لها علاقة قوية مع الحكومة، كانت تحافظ على وجود نغمة توافقية وطنية بينها وبين الحكومة فى دولتها الأم. وتربط نفسها وبشدة بمصالح هذه الحكومة السرية والعلانية (٣).

---

(١) Tugendhat, Op.Cit., p. 30.

(٢) Kold, Op.Cit., p. 223

(٣) Clausen, Op.Cit., p. 14.

وقد لعبت الشركات التجارية العملاقة فى هذا الوقت الشطر الأعظم فى مراحل التوسع الاستعمارى (١).

يتضح مما سبق، أن موقع الاستثمار الأجنبى المباشر يتحدد بمدى حاجة الدولة الأم، لسلعة ما موجودة لدى دولة أخرى، وبمدى توافر القوة العسكرية الكافية لاحتلال الدولة التى توجد بها السلعة المطلوبة، أما بقية العوامل الاقتصادية الأخرى مثل تكلفة الحصول على هذه السلعة فقد كانت بعيدة عن القياس (٢).

ظل رأس المال الاستعمارى فى شكل أقرب للسيولة غالباً ـ أو سائلا ـ أى أنه مستثمر فى أصول أو عمليات تعد استثماراتها سائلة أو شبه سائلة ـ مثل البنود والعمليات التجارية الأخرى، بحيث يمكن سحبه وإرجاعه إلى الدولة الأم بأقل قدر من الخسائر وفى أسرع وقت، إذا حدث ما يستوجب هذا. كل ذلك قبل الثورة الصناعية، إلا أن الثورة الصناعية وما صاحبها من ازدياد الإحتياج إلى المنافذ الخارجية، ونظراً لبعد المسافة بين الدولة الأم وأسواقها الخارجية، وما يصاحب هذا من مشاكل، وتطور البنوك التجارية وإنشائها لفروع لها فى الخارج، اقتضى كل هذا ضرورة وجود تسهيلات ثابتة فى المستعمرات التابعة للدولة الأم (٣). كما أدت الحماية الجمركية ـ والتى كانت كندا أول من طبقتها لحماية صناعاتها الوطنية بفرض رسوماً عالية على السلع المستوردة إلى أراضيها ـ إلى جذب شركات معينة للاستثمار المباشر بها

---

(١) Ball, Loc.Cit.

(٢) Hays, et al., Loc.Cit.

(٣) Kolde, Op.Cit., p. 224.

بدلا من التصدير إليها. فكانت شركة Du Font فى عام ١٨٧٦ بشراء المصنعين الموجودين فى كندا لصناعة البارود، كما اشترت الفرع الكندى لشركة Edison Company فى عام ١٨٨٣ والذى أصبح فيما بعد يعرف باسم The Canadian General Electric Co. [١] واشترى «فردريك باير» مصنعاً لاستخراج زيت سام من قطران الفحم ويستخدم فى صنع الأصباغ والعطور، وذلك فى ولاية نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية، فى عام ١٨٦٥ [٢]، وأنشأ المخترع السويدى للديناميت (ألفريد نوبل) مصنعاً للمفرقعات فى هامبورج بالمانيا فى عام ١٨٦٦ ، ولقد كان الدافع وراء هذا هو تجنب المخاطر التى تصاحب نقل المفرقعات أى أنه دافعاً فنياً [٣]، وأنشأ بعد هذا عدة مصانع، ومع ذلك لم يضع لها تنظيماً دولياً، بل كانت حلقة الاتصال الوحيدة بين هذه الشركات المتوعة، هو تمويله الشخصى لها، ومصالحه المختلفة المرتبطة بها [٤]. وأنشأ المخترع البريطانى «وليام ليفر» Lever Brothers Co. والتى اندمجت بعد هذا مع مجموعة هولندية لصناعة المسلى الصناعى تسمى Margarine Unie ليكونا مع بعضهما ما يعرف عالميا الآن Unilever Compnay. ولقد كان Lever رائداً حقيقياً لتنظيم الأعمال الدولية، ويعتبر البعض أن هذه الشركة هى أول شركة م.ج. حديثة، حيث أنها موجودة فى أكثر من دولة، ولها استثماراً مباشراً، مع وجود تنظيم قوى يضم فروعها المختلفة، واستراتيجية عالمية تحكم عملها [٥]. وفى عام ١٨٦٧

(١) Howe Martine : International Business (N.Y.:Growell Coller and Macmillan, 1964), p. 29.

(٢) Tugendhat, Op.Cit., p. 33.

(٣) Id.

(٤) Kolde, Op.Cit., p. 226.

(٥) Hays, et al., Loc.Cit.

أنشأت شركة سنجر الأمريكية أول مصنع لها فيما ورا ءالبحار فى مدينة جلاسكو بالمملكة المتحدة. وتعتبر شركة سنجر هى أول شركة تنتج على أساس الإنتاج الكبير المدى وتسوق على نفس الأساس وفى أسواق مختلفة حول العالم وهى تحمل نفس الإسم. وهناك اتفاق شبه كامل تقريباً على اعتبار هذه الشركة هى أول شركة م.ج. (١).

ولقد تبع شركة يونيلفر عدة شركات أوربية أخرى مثل، نسر، أريكسو تليفون، أمبريال كيميكال، فيليبس، رويال دويتش شل (٢). وفى عام ١٩٠٠ كان هناك حوالى ١٢ شركة أمريكية تعتبر متعددة الجنسية منها، سنجر، اليكتريك، انترناشيونال فارستر، ستافورد أويل (٣)

المرحلة الثالثة ـ فترة ما بين الحربين العالميتين :

استغلت بعض الشركات ظروف الحرب وقامت بتوسيع مصالحها الدولية، وبالذات تلك الشركات التى تعمل فى الصناعات ذات التكنولوچية الحديثة، وإنتاج السلع التى عليها طلب استهلاكى كبير، ومن هذه الشركات، شركة جنرال موتورز، شركة فورد، شركة هوفر، رامنجتون راند، بروكتر آن جامبل (٤) ولكن ـ وبشكل عام ـ نجد أن ظروف الحرب العالمية الأولى أدت إلى هبوط تدفق رأس المال بين الدول. وخلال الثلاثينات تقلص حجم نشاط الشركات الأمريكية م.ج. ويرجع ذلك جزئياً إلى أزمة الكساد الكبير إلى جانب ظهور بوادر الحرب العالمية الثانية، وقامت بعض الشركات

(١) Tugendhar, Loc.Cit.

(٢) Kolde, Loc.Cit.; Hays, Loc.Cit.

(٣) Tsurumi, Loc.Cit.

(٤) Jugendhat, Op.Cit., p. 38.

ببيع جزء من ممتلكاتها وفروعها فى الخارج. فانجلترا مثلا قامت بتصفية ١٥٪ من استثماراتها فى الخارج خلال هذه الفترة (١).

المرحلة الرابعة ـ عصر الإنتاج الدولى :

فى هذه المرحلة التى تلت الحرب العالمية الثانية، وحتى الآن، سجلت الشركات م.ج. أكبر انتشار لها منذ نشأتها. ويرجع ذلك إلى العديد من الأسباب منها تأسيس النظام الاقتصادى الدولى المعاصر والذى وضع قواعده مؤتمر بريتون وردز عام ١٩٤٦، وتم إنشاء المنظمات الدولية، وأبرمت الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة (GATT) عام ١٩٤٧ والتى تنص على تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير التجارة وعدم اللجوء إلى القيود الكمية والإدارية بين الأعضاء. ثورة المواصلات واستقرار الأوضاع الاقتصادية بالبلاد الأسمالية. وتوقيع معاهدة روما عام ١٩٥٧ والتى أنشىء بمقتضاها السوق الأوربية المشتركة والتى شجعت التجارة بين الدول الأعضاء عن طريق العديد من الإجراءآت ومنها تخفيض الرسوم الجمركية، وبالتالى تغلبت اتفاقية (الجات) ومعاهدة روما على القوانين التى تعترض الاستثمار المباشر بين الدول الأعضاء، مما أعطى الشركات م.ج. دفعة قوية (٢).

وفى ظل هذه الظروف، كان المناخ الاستثمارى الخارجى للشركات العالمية فى النموذجية، وكانت فرصة بالنسبة لهذه الشركات استثمرتها فى التوسع والانتشار الخارجى، حتى أصبحت اليوم من أهم القوى المسيطرة على الاقتصاد العالمى (إنتاجاً، وتجارة، وتمويلا) (٣).

(١) Tsurumi, Loc.Cit.

(٢) Tugendhat, Op.Cit., P. 32

(٣) Organization Development (London: Addison - Wesley Publishing Co., 1979), pp. 4-5.

المبحث الثانى
نشأة وتطور الشركات م.ج
وجهة نظر الأنشطة متعددة الجنسية

يتناول الباحث هنا تطور الشركة م.ج. من زاوية تحولها إلى العمل فى الخارج وأداء النشاط فى أكثر من دولة، أو ما يسمى بالأنشطة متعددة الجنسية، وهذا سوف يساعد فى تفهم بعض جوانب هذه الشركة [١] ونظراً للعلاقة الوطيدة بين الشركة م.ج.، والاستثمار الأجنبى المباشر ـ كما سبق بيانه، فإنه يمكن تتبع تطور الشركة م.ج. من خلال تتبع تطور تحرك رأس المال المباشر من الدول الأم إلى الدول المضيفة، ويمكن بيان هذا بأحد طريقتين أو كلاهما :

(١) تتبع المراحل التى مر بها خروج رأس المال المباشر من الدول الأم الى الدول المضيفة حتى وصل إلى مرحلة التعدد فى الجنسية.

(٢) تتبع التطور فى حجم الاستثمار المباشر، والتطور فى عدد الفروع الأجنبية التابعة لهذه الشركات.

فى هذا المبحث، سوف يتناول الباحث بالتحليل الطريقة الأولى، ويؤجل الطريقة الثانية ليتناولها كجزء من النمط السلوكى العام للشركة. م.ج، حتى لا يكون هناك تكراراً فى البحث.

---

(١) J. Fred Weston & Bart W. Sorge : International Managerial Finance (Homewood; Ill., Richard D. Irwin, Inc., 1972), p. 248.

إن تطور الشركة المحلية (الوطنية) لتصبح شركة متعددة الجنسية، مر فى مراحل متميزة وأحياناً متداخلة، وقد تمر بعض هذه الشركات ببعض هذه المراحل، وقد تمر بسرعة، وبينما نجد أن البعض الآخر يعبرها بالتدريج، ولا يشترط أن تمر كل الشركات بكل هذه العوامل فبصفة عامة لا تتبع كل المشروعات منهجاً واحداً فى تطورها من مرحلة لأخرى. وقد تغفل بعض الشركات مرحلة أو أكثر أثناء تطورها (١). ويرجع السبب وراء هذا إلى الاختلافات الممكنة بين الشركات فى تاريخها ونشأتها، والظروف المحيطة بها، والمرحلة التى وصلت إليها من حيث الحجم،والكفاءة والتقدم التكنولوجى.

ولقد حاول كتاب كثيرون أن يصفوا المراحل التى تمر بها الشركات م.ج. وهى فى سبيلها للخروج إلى العمل فى أكثر من دولة (٢)، ومن هؤلاء Phatak الذى أعطى التصور التالى للمراحل (٣) :

المرحلـــــة الأولى : تبدأ الشركة بتصدير منتجاتها إلى الخارج من خلال وسطاء تسويق فى الدولة الأم. ومن الجائز أن يكون هؤلاء الوسطاء تجار تصدير، وكلاء دوليين تجار جملة، ويكون مركزهم الرئيسى فى الدولة الأم.

---

(١) Phatak,Op.Cit., P. 23, Dymsza, Op.Cit., P. 7; Hohon G. Mcdonald and Huch Parker, Creatiniga Strategy for International Growth,Æ in (eds) International Enterprise (N.Y.: Mckinsey & Co., Inc., 1962), pp. 7-24.

(٢) Phatak, Loc.Cit., Weston & Sorge, Op.Cit., P. 249., Neil H. Jacoby, «The Multinational Corporation,» The Center Magazine Vol. 3 (May 1970), p. 38.

(٣) Phata, Loc.Cit.

المرحلـــة الثانية : بعد زيادة المبيعات فى الخارج تبدأ الشركة فى البيع المباشر للمستورد أو لمشترى فى السوق الخارجى، عندئذ تقوم الشركة بإنشاء إدارة الصادرات فى الدولة الأم للتعامل مع الصادرات.

المرحلـــة الثالثة : تقوم الشركة بإنشاء فرع للبيع فى الخارج ليتولى أعمال البيع والترويج فى سوق خارجى محدود. ويكون مدير فرع البيع مسئولا بشكل مباشر أمام المركز الرئيسى، وتكون المبيعات أساساً للوسطاء فى السوق الأجنبى.

المرحلة الرابعـــة : إنشاء شركة تابعة للبيع الخارجى. والتى تشبه فى عملايتها فرع البيع الخارجى السابق، ولكن الفرق بين الإثنين هو أن الشركة التابعة مندمجة وموجودة ومقيمة فى الدول الأجنبية، ولهذا فهى تتمتع بدرجة كبرية من الاستقلال عن فرع البيع.

المرحلة الخامســـة : تقرر الشركة أن تقوم بانتاج المنتج فى السوق الخارجى من خلال عقد تصنيع أو عمليات تجميع أو كلاهما.

المرحلة السادسـة : تقيم الشركة تسهيلات إنتاجية فى السوق الخارجى. وبالتالى يصير لديها شركة تابعة فى الخارج تنتج وتبيع منتجاتها.

المرحلة الســابعة : عندما تصبح العمليات الخارجية ذات أهمية بالغة بالنسبة للشركة، ومتعددة فى أكثر من دولة، فإن الشركة تضع لها استراتيجية واحدة هدفها تعظيم ربح الرشكة الأم على

المستوى العالمى، ويصبح اتخاذ القرارات الاستراتيجية يتم بشكل مركزى.

يرى الباحث أنه بتحليل الآراء السابقة التى تناولت المراحل التى مرت بها الشركة الوطنية حتى أصبح شركة م.ج. من زاوية الأنشطة متعددة الجنسية، نجد أن معظم الكتاب قد ربطوا بين هذا التحول من شركة وطنية إلى شركة م.ج.، وبين القيام بالاستثمار الأجنبى المباشر، وإن كان Phatak قد أعطى بعداً أخر، وهو ربط الذهاب إلى الاستثمار بالخارج، والتحول من شركة وطنية رلى شركة م.ج.، بالتطور والتغيير الذى يحدث فى الهيكل التنظيمى للشركة، بالإضافة إلى هذا، فقد اتفق كل الكتاب تقريباً على ضرورة وجود استراتيية دولية للشركة الوطنية. عندما تصل رلى مرحلة التعدد فى الجنسية، تسير على هداها، وتحقق عن طريقها أهدافها.

الفصل الرابع
خصائص الشركات متعددة الجنسية



مقدمـــــة

تتميز الشركات م.ج. بعدة خصائص، يمكن عن طريق دراستها وتحليلها تحقيق المزيد من الفهم لطبيعة هذه الشركات وإلقاء مزيداً من الضوء على بعض جوانبها. كما أن هذه الدراسة التحليلية تساعد فى سد أوجه النقص التى تشوب تعريف الشركة م.ج.، حيث أنه من المفيد فى حالة عدم التمكن من وضع تعريف دقيق ومحكم للشركات م.ج. يلاقى قبولا عاما من جميع المهتمين بهذه الشركات، اللجوء إلى تحديد وتحليل الخصائص المميزة لهذه الشركات للتعرف على هذه الظاهرة [١]

يتناول الباحث أهم خصائص هذه الشركات فيما يلى :

المبحـث الأول : كبر حجم الشركات م.ج.

المبحث الثانى : تركز الشركات الأم فى عدد محدود من دول اقتصاديات السوق المتقدمة.

المبحث الثالث : مباشرة النشاط فى ظل سوق احتكار القلة.

المبحث الرابع : ارتفاع نسبة المكون الأجنبى بالشركات م.ج.

---

(1) Hadari, Op.Cit., p. 742.

المبحث الأول

كبر حجم الشركات م.ج.

إن الخاصة الرئيسية للشركات م.ج. هى وجود وسيطرة الشركات ذات الحجم الهائل(١). لكن ليس الحجم الكبير هو الشرط الوحيد لحدوث حالة تعدد الجنسية، فليست كل شركة عملاقة هى شركة م.ج. مثال شركات الطيران (٢). كما أن هناك شركات عملاقة حاولت أن تعمل فى الخارج ولكنها فشلت على الرغم من ضخامة حجمها (٣). وبالتالى فإن الحجم الكبير يعتبر شرطاً أساسياً للعمل فى الخارج، إلا أنه ليس شرطاً كافياً أو وحيداً.

ترجع أهمية هذه الخاصة إلى ـ وبفرض ثبات العوامل الأخرى ـ أن الشركة الأكبر هى الشركة الأقوى، (٤) حيث أن هذه الخاصية تعكس وتؤكد القدرات الهائلة التى تمتلكها الشركات م.ج من الناحية التمويلية، التكنولوجية الإدارية، التسويقية. كما تعكس مدى تفوق هذه الشركات على الشركات الأقل حجماً، ومدى قوتها الاقتصادية المتمثلة فى توفير واستخدام الموارد التأثير على الأسواق العالمية. كما عكس مدى قوتها السياسية،وتأثيرها على مجرى الحوادث فى بعض الدول المضيفة، فتورط شركة (ITT) فى شيلى، وفضيحة شركة (لوكهيد) وأمثلة أخرى كثيرة، كلها تشير رلى العلاقة بين القوة والحجم، وأن الحجم الهائل قرين القوة (٥). إلا أنه من

(1) U.N.; «Multinational Corporations in World Development,», Op.Cit., p. 6.
(2) Neil Hood & Stephen Young : The Economics of Multinational Enterprise (London : Longman, 1979), p. 16.
(3) Vernon; Soverelenty at Bay, Op.Cit., p. 17.
(4) Edith Penrose : The Large International Firm in Development Countries (London: George Allen and Unwin LTD, 1968), p. 51.
(5) Hood & Young, Loc.Cit.

الصعب تقدير القوة السياسية والاقتصادية، التى يكسبها كبر الحجم اللشركات م.ج.، حيث أن الشركة م.ج. العملاقة فى دولتها الأم ـ أو فى دولة أخرى، قد تكون ضعيفة فى دولة ثالثة، إذا كانت استثماراتها فى هذه الدولة قليلة وغير مؤثرة، أو فى مجالات غير حيوية بالنسبة لهذه الدولة المضيفة، أو إذا كانت حكومة هذه الدولة المضيفة قوية. والعكس صحيح بالنسبة لهذه الشركة أو لشركة أخرى أصغر منها حجماً فى وطنها الأم.

يمكن دراك هذه الخاصية من العديد من المؤشرات أهمها :

أولا : الأهمية النسبية لشركات م.ج. بالمقارنة بالشركات الأخرى داخل نفس الصناعة فى الدولة الأم.

ثانياً : حجم مبيعات الشركة م.ج. مقارناً بالناتج القومى الإجمالى لمجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية*

ثالثاً : حجم العمالة فى الشركات م.ج. مقارناً بحجم العمالة فى مجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية.

رابعاً : نصيب الشركات م.ج. من الإنتاج العالمى.

خامساً : مدى سيطرة الشركات م.ج. على واردات الدول الأم

سادساً : مدى سيطرة الشركات م.ج. على التجارة الدولية (الصادرات).

أولا ـ الأهمية النسبية لشركات م.ج. بالمقارنة بالشركات الأخرى داخل نفس الصناعة فى الدولة الأم :

بالرجوع إلى جدول (٢-١-١) المبنى على الدراسة التى قام بها (فرنون) لأكبر ١٨٧ شركة أمريكية م.ج. فى الصناعة التحويلية فى الولايات

(*) وهى تضم معظم الدول الرأسمالية المتقدمة.

المتحدة الأمريكية، نجد أن :

(١) نسبة مبيعات هذه الشركات إلى جملة مبيعات كل الشركات الأمريكى لصناعة التحويلية الأمريكية ٣٩,٢ ٪.

(٢) نسبة إجمالى أصول هذه الشركات إلى جملة أصول كل الشركات الأمريكية داخل الصناعة التحويلية الأمريكية ٤٥,٧ ٪.

(٣) تسيطر هذه الشركات على حوالى الثلث تقريباً من مبيعات عشرة صناعات فرعية داخل الصناعة التحويلية الأمريكية، كما تسيطر على حوالى الثلث أيضاً من أصول هذه الصناعات.

(٤) تصل سيطرة هذه الشركات فى بعض الصناعات التحويلية الفرعية، إلى درجة عالية، مثل صناعة السيارات، حيث تسيطر على ٨٤,٥٪ من جملة المبيعات، وعلى ٨٦,٢٪ من جملة الأصول، وأيضاً، صناعة الأدوية، فتسيطر على ٧٦,٥٪ من جملة المبيعات، وعلى ٧٤,٢٪ من جملة الأصول، أما صناعة المنتجات المعدنية، فتسيطر على ٧٥,٩٪ من جملة المبيعات، وعلى ٨٤,٦٪ من جملة الأصول.

يوضح التحليل السابق مدى تفوق هذه الشركات على الشركات الأخرى الموجودة معها فى نفس الصناعة، كمثال على هذا الصناعة التحويلية، مما يحقق لهذه الشركات مركزاً احتكارياً داخل الصناعة التى تعمل بها، أو داخل الدولة الأم بشكل عام، الأمر الذى يحقق لها العديد من المزايا، التى تكفل لها التفوق النسبى على الشركات المنافسة، سواء داخل الدولة الأم أو داخل الدولة المضيفة.

جدول (٢-١-١)

مقارنة الـ ١٨٧ شركة الأمريكية م.ج. بكل الشركات فى الصناعة التحويلية الأمريكية فى عام ١٩٦٦*

الصناعة الفرعية	كل أرقام المبيعات والأصول بالبليون دولار						
	١٨٧ شركة أمريكية م.ج			كل الشركات الأمريكية فى الصناعة التحويلية		١٨٧ شركة كنسبة من كل الشركات	
	عدد الشركات	المبيعات	الأصول	المبيعات	الأصول	المبيعات	الأصول
السيارات (الموتورات، الأجزاء، المعدات)	١١	٤١,٦	٢٦,٩	٤٩,٦	٣١,٢	٨٤,٥	٨٦,٢
الأدوية	١٥	٥,٥	٤,٣	٧,٢	٥,٨	٧٦,٥	٧٤,٢
المنتجات المعدنية	١٠	٥,٠	٢,٧	٦,٦	٤,٤	٧٥,٦	٨٤,١
تكرير البترول	٩	٢١,٢	٤٢,١	٤٦,٤	٦١,٤	٦٨,٥	٦٨,٦
الكيماويات (ماعدا الأدوية)	٢٥	٢٢,٢	٢١,٦	٣٧,٣	٣٣,٥	٥٩,٥	٦٤,٥
المطاط ومنتجات البلاستيك	٥	٧,٧	٥,٦	١٣,٥	٩,١	٥٧,١	٦٤,٨
الآلات الكهربائية	١٩	٢٤,٥	٢٠,٩	٤٩,٢	٢٢,٧	٤٩,٨	٦٤,٠
المعدات	٥	٤,٥	٢,٩	١١,٢	٨,٦	٤٠,٢	٤٥,٤
الآلات غير الكهربائية	٢٠	١٥,٤	١٣,٢	٤٨,٣	٢٢,٩	٢٢,١	٣٨,٩
الأغذية والمشروبات	٢٩	٢٤,٥	١٢,١	٧٧,٦	٢٤,٠	٢١,٥	٣٥,٦
المعادن غير الحديدية	٧	٤,٦	٥,٤	١٥,٨	١٤,٥	٢٨,١	٢٤,٨
الطائرات	٤	٥,٤	٢,١٢	١٩,٢	١٢,٦	٢٨,١	١٨,٢
الزجاج والأحجار الكريمة	٧	٣,٧	٣,٤	١٤,١	١٢,٧	٢٦,٢	٢٦,٨
الورق والممنتجات المشتقة منه	٥	٣,٧	٣,٥	١٧,٠	١٤,٦	٢١,٨	٢٤,٠
معدات النقل الأخرى	٣	١,٠	١,١	٥,٨	٤,٨	١٧,٢	٢٢,٩
منتجات الجلود	١	٠,٨	٠,٣	٥,٩	٢,٧	١٢,٥	١١,١
منتجات حربية متنوعة	٢	٠,٨	٠,٩	٨,١	٥,٤	٩,٨	١٦,٣
منتجات الخشب واللباب (ماعدا الأثاث)	١	٠,٨	١,٠	٩,١	٦,٥	٨,٨	١٥,٤
الأثاث	٢	٠,٦	٠,٤	٦,٨	٣,٢	٨,٨	١٢,٥
الدخان	١	٠,٥	٠,٥	٦,٥	٤,٥	٧,٧	١١,١
الملابس والمنسوجات	٤	٢,٢	١,٨	٢٧,٦	١٨,٨	٥,٩	٩,٦
الحديد الخام والصلب	١	١,٢	١,٣	٢٦,٢	٢٣,٦	٤,٦	٥,٢
الطباعة والنشر (ماعدا الصحف)	١	*٠,٥	٠,٤	١٣,١	٨,٣	٣,٨	٤,٨

Source: Vernon, Op.Cit., pp. 22-3.

* آخر سنة متاحة

ثانياً ـ حجم مبيعات الشركات م.ج. مقارناً بالناتج القومى الإجمالى لمجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية :

بتحليل مبيعات الشركات م.ج. بالمقارنة بالناتج القومى الإجمالى لمجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادى فى عام ١٩٧٦ من خلال جدول (٢-١-٢)، يتضح مدى ضخامة هذه الشركات. حيث نجد على سبيل المثال أن مبيعات شركة «اكسون» وشركة «جنرال موتور» حوالى ٩٥,٧ بليون دولار، وهو رقم أكبر من الناتج القومى الإجمالى لمجموعة دول هى الدانمارك وفنلنده والنرويج، والذى يساوى ٩٢,٩٨ بليون دولار، كما أن مبيعات شركة «جنرال موتور» بمفردها تساوى الناتج القومى الإجمالى لليونان وينوزيلنده، والبرتغال والذى يساوى ٤٧,٢ بليون دولار.

يتفق الباحث مع رأى كل من Hood & Young فى أنه إذا كان الحجم هو المقياس الوحيد، فإن الشركات م.ج. سوف تضارع الدول القومية كوحدات اقتصادية [١]. ويضيف الباحث، إنه وإن كان هذا الأسلوب فى المقارنة بين حجم مبيعات الشركات م.ج. والناتج القومى الإجمالى لبعض الدول، أصبح مألوفاً ومعروفاً عند الحديث عن قوة الشركات م.ج. وقدراتها التى تفوق قدرات بعض الدول أحياناً، إلا أنه يجب أخذهذا الأسلوب بشىء من الحرص للعديد من الأسباب منها [٢] :

(١) أن الدولة ليست وحدة قابلة للمقارنة بالشركة، وحتى تكون هذه المقارنة جدية أكثر، فيجب دراسة عوامل، أخرى مثل القوة السياسية لكل طرف، لقوة التفاوضية.

(1) Hood & Young, Loc.Cit
(2) Lall & Streeten, Op.Cit., p. 12

جدول رقم (٢-١-٢)
مقارنة مبيعات الشركات متعددة الجنسية بالناتج القومي الإجمالي لمجموعة دول الـ OECD في عام ١٩٧٦ (١)

م	البيان	الدولة الأم	النشاط الأساسي	المبيعات للشركة أو الناتج القومي الإجمالي للدولة (بليون دولار)
١	الولايات المتحدة الأمريكية	—	—	١٧٠٦,٠
٢	اليابان	—	—	٥٢٢,٨
٣	ألمانيا الغربية	—	—	٤٢٧,٠
٤	فرنسا	—	—	٣٠١,٢
٥	المملكة المتحدة البريطانية	—	—	٢١٩,١
٦	[illegible]	—	—	١٨٤,١
٧	إيطاليا	—	—	١٧٢,٠
٨	إسبانيا	—	—	١٠٢,٦
٩	استراليا	—	—	٩١,٢
١٠	هولندة	—	—	٨٦,٥
١١	بلجيكا	—	—	[illegible]
١٢	السويد	—	—	٦٤,٢
١٣	[illegible]	—	—	٥٦,٠
١٤	إكسون	الولايات المتحدة الأمريكية	البترول	٤٨,٦
١٥	جنرال موتورز	•	السيارات	٤٧,١
١٦	تركيا	—	—	٤١,١
١٧	[illegible]	—	—	٣١,٦
١٨	الدانمارك	—	—	٣٢,٥
١٩	رويال دتش شل	هولندة/بريطانيا	البترول	٣٦,٦
٢٠	فورد	الولايات المتحدة الأمريكية	السيارات	٢٨,٨

م	البيان	الدولة الأم	النشاط الأساسي	المبيعات للشركة أو الناتج القومي الإجمالي للدولة (بليون دولار)
٢١	[illegible]	—	—	٢٧,٦
٢٢	[illegible]	الولايات المتحدة الأمريكية	البترول	٢٦,٥
٢٣	موبيل أويل	•	•	٢٦,١
٢٤	[illegible]	—	—	٢٥,٠
٢٥	[illegible]	—	—	٢٢,٦
٢٦	شركة إيران الوطنية للبترول	إيران	البترول	١٩,٧
٢٧	ستاندرد أويل (كاليفورنيا)	الولايات المتحدة الأمريكية	•	١٩,٥
٢٨	شركة البترول البريطانية	المملكة المتحدة البريطانية	•	١٩,١
٢٩	شركة بترول الخليج	•	•	١٦,٥
٣٠	شركة آي بي إم	الولايات المتحدة الأمريكية	[illegible]	١٦,٧
٣١	يونيليفر	بريطانيا/هولندة	الأغذية	١٥,٨
٣٢	جنرال إليكتريك	الولايات المتحدة الأمريكية	المعدات الكهربائية	١٥,٧
٣٣	[illegible]	•	السيارات	١٥,٥
٣٤	[illegible]	—	—	١٢,٧
٣٥	[illegible]	—	—	١٢,٠
٣٦	شركة آي تي تي	الولايات المتحدة الأمريكية	المعدات الكهربائية	١١,٨
٣٧	ستاندرد أويل (انديانا)	•	البترول	١١,٥
٣٨	فيليبس	هولندة	المعدات الكهربائية	١١,٥
٣٩	إيني	إيطاليا	البترول	١٠,٠
٤٠	شركة فرنسا للبترول	فرنسا	—	٩,١

م	البيان	الدولة الأم	النشاط الأساسي	المبيعات للشركة أو الناتج القومي الإجمالي للدولة (بليون دولار)
٤١	شركة [illegible]	فرنسا	السيارات	٩,٦
٤٢	شركة [illegible]	ألمانيا الغربية	الكيماويات	٩,٥
٤٣	شركة باسف	•	•	٩,٢
٤٤	شركة بترول [illegible]	[illegible]	البترول	٩,١
٤٥	شركة [illegible]	ألمانيا الغربية	السيارات	٨,٩
٤٦	شركة الولايات المتحدة للصلب	الولايات المتحدة الأمريكية	صهر المعادن	٨,٦
٤٧	شركة [illegible]	ألمانيا الغربية	السيارات	٨,٥
٤٨	شركة [illegible]	الولايات المتحدة الأمريكية	البترول	٨,٥
٤٩	شركة دي بونت	•	الكيماويات	٨,٤
٥٠	شركة باير	ألمانيا الغربية	•	٨,٣
٥١	شركة [illegible]	اليابان	صهر المعادن	٨,١
٥٢	شركة سيمنز	ألمانيا الغربية	المعدات الكهربائية	٨,١
٥٣	أيرلندة	—	—	٨,٠
٥٤	عدد ١٢٥ شركة تتراوح مبيعاتها بين ٢ [illegible] في عام ١٩٧٦ (٢)			
٥٥	[illegible]	—	—	[illegible]
٥٦	عدد ٥٠ شركة تتراوح مبيعاتها بين ١ [illegible] في عام ١٩٧٦ (٣)			
٥٧	أيسلندة	—	—	١,٨

المصدر: إعداد الباحث من واقع البيانات المنشورة في:
U.N.," Transnational Corporations in World Development : A Re-Examination," op.cit., Table II-12, Annex IV, table IV-1; Hood and Young, op.cit., P.18.

(١) البيانات كلها لعام ١٩٧٦ ماعدا إيطاليا، [illegible]، السويد، [illegible] لعام ١٩٧٥.
(٢)(٣) U.N.," Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination," op.cit., pp. 288-304.

(٢) ازدواجية الحساب، حيث أن القيمة المضافة بواسطة الشركات م.ج. هى جزء من الناتج القومى الإجمالى لبعض من هذه الدول موضع المقارنة.

(٣) أن الدولة ليست وحدة اقتصادية قائمة من أجل التصدير.

يتبقى بعد هذا، أن الحجم الهائل لمبيعات هذه الشركات.ـ اذا تم التجاوز عن القيود التى تعترض أسلوب المقارنة، يعطى انطباعاً واضحاً عن مدى قوة هذه الشركات وقدراتها.

ثالثاً ـ حجم العمالة فى الشركات م.ج. مقارناً بحجم العمالة مجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية :

بقياس حجم العمالة بأكبر ٢٦٠ شركة م.ج. فى عام ١٩٧٣ كما هو بالجدول (٢-١-٣) يتضح أن إجمالى عدد العاملين بهذه الشركات هو ٢٥,١ مليون عامل. وهذا الرقم يعادل ١٢٪ من جملة عدد العمالة فى دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية فى عام ١٩٧٣ [1]. وتزداد أهمية دلالة هذا الرقم، إذا ربطنا بينه وبين ميل هذه الشركات إلى العمل والتركز فى الصناعات ذات التكنولوجيا المتقدمة والكثيفة رأس المال. ومن الملاحظ أيضاً، أن الولايات المتحدة الأمريكية تستحوذ على ٤٧٪ من إجمالى قوة العمل بهذه الشركات، يليها دول السوق الأوربية المشتركة بنسبة ٤٥,٨٪.

مما سبق يمكن الاستدلال على قدرة هذه الشركات على التأثير على قوة العمل فى الدول المضيفة، وبالتالى على توزيع الدخول، وعلى هيكل الأجوررض أنها تدفع أجوراً أعلى مما تدفعه الدول المضيفة للعاملين بها،

---

(1) Hood & Young, Loc.Cit.

وكذلك على القوة الشرائية، والأنماط الاستهلاكية. كما أنه يمكن الاستدلال من هذه الأرقام على مدى مساهمة الشركات م.ج. فى تشغيل العمالة فى الدول المضيفة.

رابعاً : نصيب الشركات م.ج. من الإنتاج العالمى :

يقصد بإنتاج الشركات م.ج. ما تنتجه فروع هذه الشركات فى الدول المضيفة، والذى يمكن معرفته عن طريق معرفة مبيعات هذه الفروع، حيث أن حجم مبيعات الشركات م.ج. فى الأسواق الخارجية يساوى (صادرات الشركات الأم، مبيعات الفروع)، ومبيعات هذه الفروع يفترض أنه تم إنتاجه فى الخارج، وبالتالى هو يساوى تقريباً حجم إنتاج هذه الفروع، أو يعبر عن نصيب الشركات م.،ج. من الإنتاج العالمى[1]. وبدراسة هيكل الإنتاج العالمى نجد أن السيطرة عليه تتزايد من مجموعة قليلة العدد ــ نسبياً ــ من الشركات م.ج. وأن هذه السيطرة فى تزايد مستمر[2]. فقد بلغت القيمة المضافة لكل الشركات م.ج. فى عام ١٩٧١ حوالى ٥٠٠ بليون دولار، أى ما يعادل حوالى خمس الناتج القومى الإجمالى العالمى (بدون إقتصاديات الدول المخططة مركزياً)، لدرجة أن الإنتاج الدولى أصبح الآن معروفاً بأنه إنتاج خاضع للسيطرة الأجنبية أو للقرار الأجنبى[3]. وفى عام ١٩٧١ فاق الإنتاج الدولى حجم التجارة الدولية (الصادرات)، التى تعتبر الأداة الرئيسية للتبادل التجارى، فقد وصل حجم الإنتاج الدولى لدول اقتصاديات السوق المتقدمة حوالى

(1) U.N ., Multinational Corporation in World Development, Op.Cit., p. 13.

(2) Abudl Al. Said and Luiz R. Simmons, «The Politics of Transition,» in A.A. Said and L.R. Simmons (eds.): The New Soveriegns; Multinational Corporations as World Power (Englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1975), pp. 1-9.

٣٣٠ بليون دولار، فى حين أن صادرات هذه الدول كانت فى نفس السنة حوالى ٣١٢ بليون دولار بنسبة زيادة ٥,٨٪ من الصادرات، وسوف ترتفع هذه الزيادة إذا استمر ه الحالى على ما هو عليه (٢). وذلك كما هو موجود فى جدول (٢-١-٤).

جدول (٢-١-٣)

دولة المنشأة وعدد العمالة ونسبة كل منهم فى الـ ٢٦٠ أكبر مشروع م.ج. فى عام ١٩٧٣

الدولـــــــة	الشركات		إجمالى العاملين		متوسط العاملين	
	العدد	٪	العدد بالمليون عامل	٪	العدد بالمليون عامل	٪
الولايات المتحدة	١٢٦	٤٨,٥	١١,٨	٤٧,٠	٩٢٨٠٦	–
دول السوق الأوربية المشتركة	١٠٥	٤٠,٤	١١,٥	٤٥,٨	١٠٩٣٧٣	–
منها:						
المملكة المتحدة البريطانية	٤٩	١٨,٨	٤,٠	١٥,٩	٨٢٢٤٤	–
ألمانيا الغربية	٢١	٨,١	٢,٨	١١,٢	١٣٤٠٧٨	–
فرنسا	١٩	٧,٣	٢,١	٨,٤	١٠٨٣٠٩	–
إيطاليا*	٨	٣,١	١,٣	٥,٢	١٦٦٣٧٢	–
هولنده **	٦	٢,٣	١,٢	٤,٨	١٩١٢٥٦	–
بلچيكا	٢	٠,٨	٠,١	٠,٤	٥١٤٩٦	–
دول أوربية أخرى						
السويد	٨	٣,١	٠,٤	١,٦	٥٢٦٤٨	–
سويسرا	٥	١,٩	٠,٤	١,٦	٧٤٣٦٠	–
النمسا	١	٠,٤	٠,١	٠,٤	٧٩٧٢٤	–
اليابان	٩	٣,٥	٠,٦	٢,٤	٦٥٧١٧	–
كندا	٤	١,٥	٠,٢	٠,٨	٦١٣٢٥	–
استراليا	٢	٠,٨	٠,١	٠,٤	٥٠٠٠٠	–
الإجمالى	٢٦٠	٪١٠٠	٢٥,١	٪١٠٠	٩٦٥٨٩	–

Source: Hood and Young, Op.Cit., P. 17.

* تشمل شركة بيرلى / دانلوب

** تشمل شركتى يونيلفر + رويال دويتش / شل.

جدول (٢-١-٤)

الإنتاج العالمى والصادرات لدول اقتصاديات السوق المتقمدة فى عام ١٩٧١ *

الدولــــــــة	الاستثمار الأجنبى المباشر القيمة الدفترية	تقدير الإنتاج العالمى (١)	تقدير الإنتاج العالمى (١)	نسبة الإنتاج إلى الصادرات (٪)
الولايات المتحدة	٨٦٠٠٠	١٧٢٠٠٠	٤٣٤٩٢	٢٦٥,٥
المملكة المتحدة	٢٤٠٠٠	٤٨٠٠٠	٢٢٣٦٧	٢١٤,٦
البريطانية	٩٤٠	١٩١٠٠	٢٠٤٢٠	٩٣,٥
فرنسا	٧٢٧٠	١٤٦٠٠	٢٩٠٤٠	٢٧,٤
ألمانيا الغربية	٦٧٦٠	١٣٥٠٠	٥٧٢٨	٢٢٥,٧
سويسرا	٥٩٣٠	١١٩٠٠	١٧٥٨٢	٦٧,٧
كندا	٤٤٨٠	٩٠٠٠	٢٤٠١٩	٢٧,٧
اليابان	٣٥٨٠	٧٢٠٠	١٣٩٣٧	٥١,٧
هولنده	٣٤٥٠	٦٩٠٠	٧٤٦٥	٩٢,٤
السويد	٢٢٥٠	٦٧٠٠	١٥١١١	٤٤,٣
إيطالياً	٢٢٥٠	٦٥٠٠	١٢٢٩٢	٥٢,٤
بلچيكا	٦١٠	١٢٠٠	٥٠٧٠	٢٢,٧
استراليا	٢٢٠	٦٠٠	١٠٥٢	٥٧,٠
البرتغال	٣١٠	٦٠٠	٢٦٨٥	١٦,٣
الدانمارك	٩٠	٢٠٠	٢٥٦٣	٧,٨
النرويج	٤٠	١٠٠	٣١٦٩	٢,٢
النمسا	٦٠٠٠	١٢٠٠٠	٧٤٨٢٨	١٦,٠
أخرى	١٦٥٠٠٠٠	٢٢٠٠٠٠	٢١١٩٠٠	١٠٥,٨

Source : U.N., «Multinational Corporation in world Development,», op.cit., Table No. , p. .

* آخر سنة متاحة

خامساً ـ مدى سيطرة الشركات م.ج. على واردات الدول الأم :

بتحليل أرقام جدول (٢-١-٥) نجد أن جملة واردات الولايات المتحدة الأمريكية، * حوالى ٩٩١٦٠ مليون دولار، فى عام ١٩٧٤ منها واردات من الشركات التابعة للشركات الأمريكية م.ج. قيمتها ٢٩٥٩٣ مليون جنيه، بنسبة ٢٩,٨ ٪ من جملة واردات الولايات المتحدة الأمريكية هذه السنة.

يتضح من هذا، أن الشركات. م.ج. تسيطر على حوالى ٣٠ ٪ من وارداتها الأم فى عام ١٩٧٤ ، وتأخذ الصورة بعداً أكثر عمقاً، رذا عرفنا أن هذه الواردات فقط من الشركات التابعة التابعة الأخرى التى تمتلك فيها الشركات الأمريكية أقل من ٥٠ ٪، أو التى تسيطر عليها الشركات الأمريكية بطرق أخرى غير الملكية.

زاوية أخرى، وبإجراء تحليل أكثر تفصيلا، نجد أن هذه الشركات التابعة تسيطر على نسبة كبيرة من صادرات الدول المضيفة. كما أنه يتضح أيضاً، أن هناك نسبة كبيرة من صادرات الشركات التابعة للشركات الأمريكية م.ج. إلى دولتها الأم، وأكبر مثال على هذا ما تقيم به الشركات التابعة للشركات الأمريكية م.ج. الموجودة فى كندا، حيث تصدر حوالى ٥٢,٣ ٪ من صادرات كندا إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

(*) كمثال للدول الأم، كما أن الولايات المتحدة الأمريكية أكبر عدد من الشركات م.ج.، وأكبر حجم من الاستثمار الأجنبى المباشر

سادساً : مدى سيطرة الشركات م.ج. على التجارة الدولية :

على الرغم من توسع الشركات م.ج. فى الإنتاج فى الخارج، إلا أن دورها وسيطرتها على التجارة الدولية قد تزايد بشكل ملحوظ. ففى عام ١٩٧٠، وجدت The U.S. Tariff Commission[1] أن للشركات الأمريكية م.ج. وشركاتها التابعة حوالى ٢٥٪ من الصادرات العالمية، وحوالى ٢٠٪ من الصادرات العالمية من السلع المصنعة. وأن أهمية هذه الشركات فى الصادرات العالمية قد زادت فى الفترة من ١٩٦٩ - ١٩٧٠ بنسبة ٦٩٪، فما كانت عليه فى عام ١٩٦٥، فى حين أن الصادرات العالمية قد زادت بنسبة ٥٣٪ عن نفس الفترة.

كذلك الحال بالنسبة للمواد الخام، حيث نجد أن حوالى ستة شركات م.ج. عملاقة تسيطر على حوالى ٧٥, تجارة البترول العالمية فى عام ١٩٧١، ونفس الشيء بالنسبة للألمنيوم، والنحاس والزنك، والنيكل[2].

(1) Lall & Steeten, op.Cit., p. 13
(2) Raymond Vernon : The Economic and Political Concequences of Multinational Enterprise: An Anthology (Boston: Division of Research Graduate School of ???? Administration, Harvard Univ., 1972), p. 92.

جدول (٢-١-٥)

نصيب الشركات متعددة الجنسية فى واردات الولايات المتحدة الأمريكية فى عام ١٩٧٤*

الدولـة ومجموعة دول المنشأ	واردات الولايات المتحدة الأمريكية (ملايين الدولارات)	المبيعات إلى الولايات المتحدة الأمريكية بواسطة الشركات التابعة المملوكة ملكية أغلبية للشركات الأمريكية م.ج.	
اقتصاديات السوق المتقدمة :			
كندا	٢١٨٠٠	١١٤١١	٥٢,٣
أوربا	٢٢٩٩٠	٣٠٧٧	١٢,٤
اليابان	١٢٩٣٠	١٢٧	١,٠
أخرى	١٩٧٠	٢١٥	١٠,٩
المجموع	٥٩٦٩٠	١٤٨٣٠	٢٤,٨
الدول النامية :			
أمريكا اللاتينية	١٨٣٩٠	٦٤١٥	٢٤,٩
آسيا وأفريقيا	٢١٠٨٠	٨٣٤٨	٣٩,٦
المجموع	٣٩٤٧٠	١٤٧٦٣	٣٧,٤
الجملة	٩٩١٦٠	(٣١٨٠١) (١)	٢٢,١

Source : U.N., «Transnational Corporations in world Development,», op.cit., Table No. 3-16 , p.220 .

* الشركات التى تملك فيها الشركات الأمريكية الأم ٥٠٪ فأكثر.

(١) المجموع غير مطابق والمفروض أن يكون ٢٩٥٩٣ مليون دولار ، بنسبة ٢٩,٨٪ من جملة واردات الولايات المتحدة الأمريكية.

* آخر سنة متاحة.

المبحث الثانى

تركز الشركات الأم فى عدد محدود من دول اقتصاديات السوق المتقدمة

من الملاحظ أن الشركات م.ج. الأم تتركز أساساً فى دول اقتصاديات السوق المتقدمة، بل وفى عدد محدود منها. ويمكن ملاحظة هذا التركز من عدة مؤشرات أهمها :

(١) توزيع الشركات م.ج. الأم فيما بين دول اقتصاديات السوق المتقدمة.

(٢) جملة مبيعات الشركات م.ج. الأم، التابعة لكل دولة من دول اقتصاديات السوق المتقدمة.

(٣) حجم الاستثمار المباشر لكل دولة من دول اقتصاديات السوق المتقدمة.

وبالرجوع إلى جدول(٢-١-٦) يمكن ملاحظة ما يلى :

(أ) أن عدد الشركات م.ج. الأم التابعة لأكبر خمسة دول وهى الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، المملكة المتحدة البريطانية، ألمانيا الغربية، فرنسا)، فى عام ١٩٧٦، كان ٣٥٩ شركة من جملة عدد الشركات م.ج. الأم وهى ٤٣٢ شركة، بنسبة ٨٥,١٪.

(ب) بلغت جملة مبيعات هذه الشركات لهذه الدول الخمس السابق الإشارة إليها فى نفس السنة، حوالى ١٢٤١,٤ بليون دولار، بنسبة ٨٥,٣٪.

(جـ) بلغ عدد الشركات التابعة للولايات المتحدة الأمريكية بمفردها ٢٢٣

شركة، بنسبة ٥٢,٨ ٪ من جملة عدد الشركات، وأن مبيعاتها حوالى ٨٠٠,٣ بليون دولار، بنسبة ٥٥ ٪ من جملة مبيعات هذه الشركات.

بالرجوع إلى جدول (٢-١-٧) يلاحظ أن حجم الاستثمار لأكبر خمسة دول هى (الولايات المتحدة الأمركيية، المملكة المتحدة البريطانية، ألمانيا الغربية، اليابان، سويسرا).

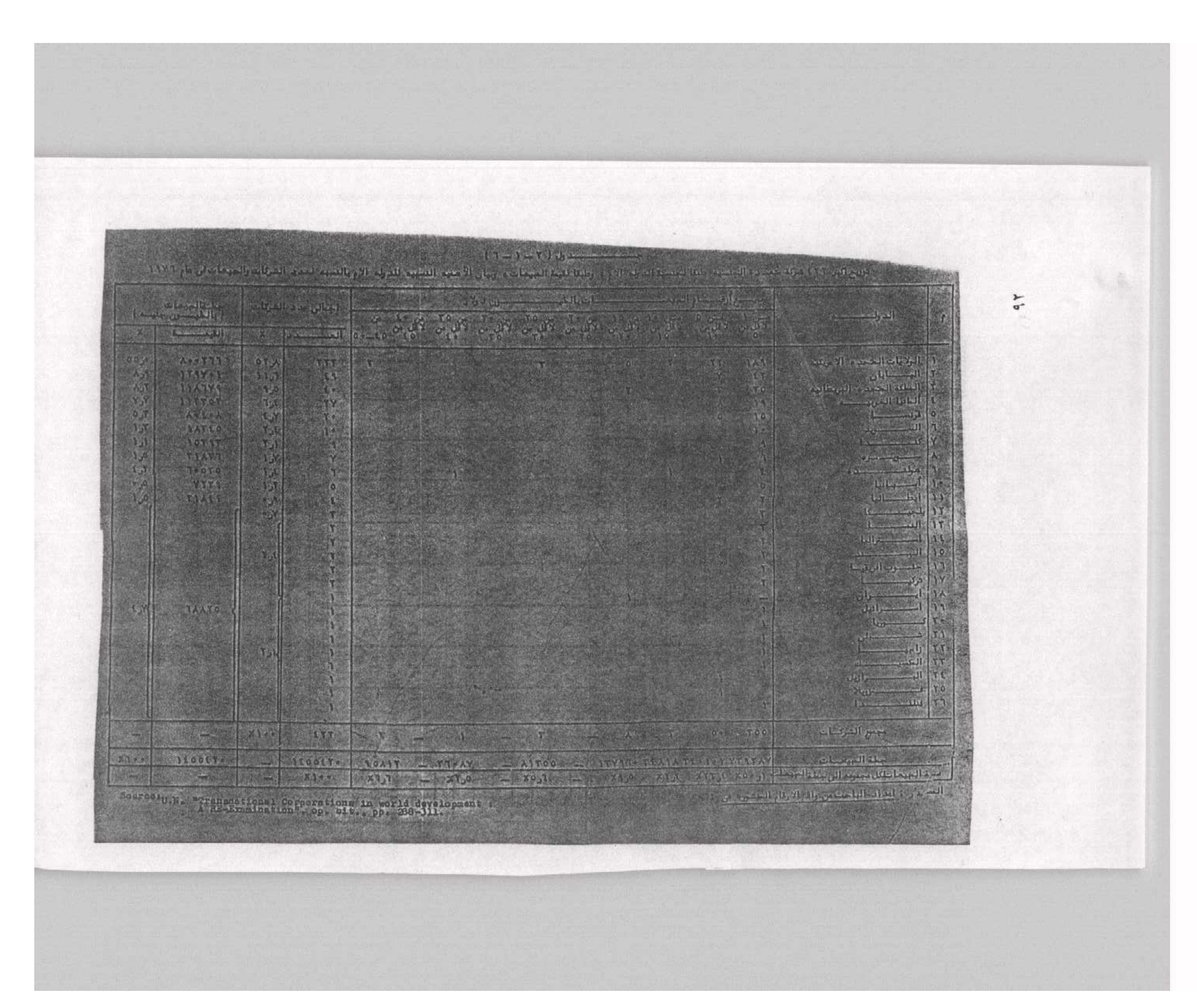
بلغ فى عام ١٩٧٦ حوالى ٢٢٧,٢ بليون دولار، بنسبة ٧٩,١ ٪ من جملة استثمارات دول اقتصاديات السوق المتقدمة فى هذه السنة، والذى كان ٢٨٧,٢ بليون دولار، كما يلاحظ أن حجم استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية المباشرة فى هذه السنة كان ١٣٧,٢ بليون دولار. بنسبة ٤٧,٦ ٪ من جملة الاستثمارات المباشرة لاقتصاديات السوق المتقدمة.

يرى الباحث، أنه على الرغم من وجود هذه الخاصية، إلا أن هناك اتجاهاً قد ظهر خلال الستينات واتجه إلى التزايد ـ وإن كان بمعدل بطىء نسبياً، وتمثل هذا الاتجاه فى ظهور منافسين جدد لهذه الشركات م.ج. على المستوى الدولى، وهذا الاتجاه يعمل ف ياتجاه مضاد لتركز العمل على المستوى الدولى فى عدد محدود من الشركات، أو فى عدد محدود من دول اقتصاديات السوق المتقدمة، علاوة على ذلك، زيادة حدة المنافسة بين الشركات م.ج. الأم القائمة. وأهم مصدرين للمنافسين الجدد، هما الدول النامية ـ وبالذات دول أمريكا اللاتينية، ودول التخطيط المركزى. إلا أن شركات الدول النامية مازالت فى البداية، وأنها قليلة العدد، وضعيفة الإمكانات وبالذات التكنولوجيا، أما بالنسبة لدول التخطيط المركزى، فقد استطاعت أن تخلق إطاراً للتعاون الاقتصادى فيما بينها وبين دول اقتصاديات السوق المتقدمة

والدول النامية. ففى عام ١٩٦٢ كان للاتحاد السوفيتى ودول أوربا الشرقية ٥٠ اتفاقية تجارية وصناعية مع دول اقتصاديات السوق المتقدمة والدول النامية، وبلغت فى عام ١٩٧٦ حوالى ٧٠٠ اتفاقية، كان منهم حوالى ٣/٢ مع دول اقتصاديات السوق المتقدمة، والثلث مع الدول النامية [١]

حاول هذا الاتجاه ـ ومازال ـ أن يخلق نوعاً من التوازن فى المحيط الدولى فى مواجهة سيطرة وهمية الشركات م.ج. وبلا شك سوف تؤثر المنافسة من الوافدين الجدد على هذا التوازن، كما أن المنافسة فميا هذه الشـركات نفسها سوف يكون له أيضاً أثراً كبيراً وفى دراسة قام بها Sto-paugh [٢] لمعرفة أثر المنافسة بين الشركات م.ج. على ترتيب الأهمية النسبية للشركات م.ج. التابعة لكل دولة داخل كل صناعة، وأجرى دراسته على تسعة صناعات تتركز فيها الشركات الأمريكية م.ج. وغيرها من الشركات م.ج. التابعة لدول أخرى. فوجد أنه فى عام ١٩٧١ كانت القيادة للشركات م.ج. فى سبعة صناعات ـ من تسعة صناعات، أما فى عام ١٩٧٥ وجد أن هناك تغييراً ملحوظاً قد حدث فى ترتيب الأهمية النسبية للشركات م.ج. العاملة داخل هذه النصاعات التسع، حيث أصبحت لشركات الولايات المتحدة القيادة فى صناعتين فقط، والمركز الثانى فى صناعتين، ومراكز مختلفة فى باقى الصناعات، وأن الذى احتل الصدارة فى الصناعات السع بركات أخرى تتبع دولا أخرى غير الولايات المتحدة الأمريكية. وهكذا، فإن هذا يظهر أثر

(1) Ibid., p. 52.
(2) R.B. Stobaugh, «Competion Encountered by U.S. Companies That Manufacture Abroad,»Journal of International Business Studies, Vol.I, (Spring-Summer 1977), 33-43).



جدول (٢ ـ ١ ـ ٦)

توزيع أكبر ٤٢٢ شركة متعددة الجنسية طبقاً لجنسية الدولة الأم، وطبقاً لقيمة المبيعات، وبيان الأهمية النسبية للدولة الأم بالنسبة لعدد الشركات والمبيعات في عام ١٩٧٦

م	الدولة	توزيع أرقام المبيعات بالبليون دولار: من ١ لأقل من ٥	من ٥ لأقل من ١٠	من ١٠ لأقل من ١٥	من ١٥ لأقل من ٢٠	من ٢٠ لأقل من ٢٥	من ٢٥ لأقل من ٣٠	من ٣٠ لأقل من ٣٥	من ٣٥ لأقل من ٤٠	من ٤٠ لأقل من ٤٥	٤٥ ـ ٥٠	إجمالي عدد الشركات: العدد	٪	جملة المبيعات (بالمليون دولار): القيمة	٪
١	الولايات المتحدة الأمريكية	١٨١	٢١	٢	٥		٣				٢	٢٢٣	٥٢٫٨	٨٠٠٢٦٦	٥٥٫٠
٢	اليابان	٤٢	٧									٤٩	١١٫٦	١٢٩٧٠١	٨٫٦
٣	المملكة المتحدة البريطانية	٣٥			٢							٤٠	٩٫٥	١١٨٦٧٩	٨٫٢
٤	ألمانيا الغربية	١٩										٢٧	٦٫٤	١١٢٣٥٢	٧٫٧
٥	فرنسا	١٥	٥									٢٠	٤٫٧	٨٩٤٠٨	٥٫٣
٦	السويد	١٠										١٠	٢٫٤	٨٢٢٤٥	١٫٣
٧	كندا	٨										٩	٢٫١	١٥٢٢٣	١٫١
٨	سويسرا	٦	١									٧	١٫٧	٢١٨٧٦	١٫٥
٩	هولندا	٤		١					١			٦	١٫٤	٦٠٥٢٥	٤٫٢
١٠	أسبانيا	٥										٥	١٫٢	٧٢٢٩	٠٫٥
١١	إيطاليا	٢	٢									٤	٠٫٩	٢١٨٤٤	١٫٥
١٢	بلجيكا	٢										٣	٠٫٧	٦٨٨٢٥	٤٫٧
١٣	النمسا	٣										٢	٢٫٤		
١٤	استراليا	٢										٢			
١٥	الهند	٢										٢			
١٦	جنوب أفريقيا	٢										٢			
١٧	[illegible]	٢										٢			
١٨	إيران	—							١			١	٢٫١		
١٩	إسرائيل	١										١			
٢٠	كوريا	١										١			
٢١	شيلي	١										١			
٢٢	زامبيا	١										١			
٢٣	المكسيك	١										١			
٢٤	البرازيل	١										١			
٢٥	فنزويلا	١										١			
٢٦	فنلندا	١										١			
	مجموع الشركات	٣٥٥	٥٠	٦	٨	—	٣	—	١	—	٢	٤٢٢	٪١٠٠	—	—
	جملة المبيعات	٢٧٣٩٢٨٧	٣٤٠٠١	٢٤٨١٨	١٣٧٩٦٠	—	٨١٣٥٥	—	٣٦٠٨٧	—	٩٥٨١٢	١١٥٥٤٢٠	—	١١٥٥٤٢٠	٪١٠٠
	نسبة المبيعات لكل مجموعة إلى جملة المبيعات	٪٥٠٫٠	٪٢٣٫١	٪٨٫١	٪٩٫٥	—	٪٥٫١	—	٪٢٫٥	—	٪٦٫٦	٪١٠٠	—	—	—

المصدر: إعداد الباحث من واقع الأرقام الواردة في:

Source: U.N. "Transnational Corporations in world development : A Re-Examination", op. cit., pp. 288-311.

اشتداد المنافسة بين الشركات م.ج.، والذى تستطيع الدول النامية أن تستغله لمصلحتها والحصول على أفضل شروطًا لها، لكن عليها أن تدرك أولا حقائق هذا الصراع، وأن تعمل ثانيًا على استغلال هذا لصالحها.

جدول (٢-١-٧)

حجم الاستثمار الأجنبى المباشر لاقتصاديات السوق المتقدمة، موزع طبقًا لدولة المنشأة فى الفترة من ١٩٦٧-١٩٧٦

دولة المنشـــــأ	القيمة ببلايين الدولارات فى نهاية السنة المالية *					نسبة التوزيع				
	١٩٦٧	١٩٧١	١٩٧٣	١٩٧٥	١٩٧٦	١٩٦٧	١٩٧١	١٩٧٣	١٩٧٥	١٩٧٦
الولايات المتحدة الأمريكية	٥٦,٦	٨٢,٨	١٠١,٣	١٢٤,٢	١٣٧,٢	٥٣,٨	٥٢,٣	٥١,٠	٤٧,٨	٤٧,٦
المملكة المتحدة البريطانية	١٧,٥	٢٣,٧	٢٦,٩	٢٠,٨	٣٢,١	١٦,٦	١٥,٠	١٣,٥	١١,٩	١١,٢
ألمانيا الغربية	٣,٠	٧,٣	١١,٩	١٦,٠	١٩,٩	٢,٨	٤,٦	٦,٠	٦,٣	٦,٩
اليابان	١,٥	٤,٤	٠٠,٣	١٥,٩	١٩,٤	١,٤	٢,٨	٥,٢	٦,١	٦,٧
سويسرا	٥,٠	٩,٥	١١,١	١٦,٩	١٨,٦	٤,٨	٦,٠	٥,٦	٦,٥	٦,٥
فرنسا	٦,٠	٧,٣	٨,٨	١١,١	١١,٩	٥,٧	٤,٦	٤,٤	٤,٣	٤,١
كندا	٣,٧	٦,٥	٧,٨	١٠,٥	١١,١	٣,٥	٤,١	٣,٩	٤,١	٣,٩
هولندا	٢,٢	٤,٠	٥,٥	٨,٥	٩,٨	٢,١	٢,٥	٢,٨	٣,٢	٣,٤
السويد	١,٧	٢,٤	٣,٠	٤,٤	٥,٠	١,٦	١,٥	١,٥	١,٧	١,٧
بلجيكا ـ لوكسمبورج	٢,٠	٢,٤	٢,٧	٣,٢	٣,٦	١,٩	١,٥	١,٤	١,٢	١,٧
إيطاليا	٢,١	٣,٠	٣,٢	٣,٣	٢,٩	٢,٠	١,٩	١,٦	١,٣	١,٠
مجموع ما سبق	١٠١,٣	١٥٣,٢	١٩٢,٥	٢٤٢,٨	٢٧٠,٤	٩٦,٦	٩٦,٨	٦٩,٩	٩٤,٣	٩٤,٧
مجموع الأخرى	٤,٠	٥,١	٦,٣	١٥,١	١٦,٨	٢,٨	٣,٢	٣,١	٥,٧	٥,٨
المجموع الكلى	١٠٥,٣	١٥٨,٤	١٩٨,٨	٢٥٨,٩	٢٨٧,٢	١٠٠,٠	١٠٠,٠	١٠٠,٠	١٠٠,٠	١٠٠,٠

Source : U.N «Transnational Corporations in World Development ; A Reexamination.» Op.Cit., p. 236, Table 3-12.

* السنة المالية تبدأ فى ٤/١ من السنة المذكورة

المبحث الثالث

مباشرة النشاط فى ظل سوق احتكار القلة

يتميز هيكل السوق الذى تباشر من خلاله الشركات م.ج. نشاطها، بأنه سوق يسيطر عليه عدد قليل من البائعين أو المشترين أو المنتجين، أى أنه سوق احتكار القلة Oligopoly (١) حيث تميل الشركات م.ج. إلى التواجد فى الأنشطة التى يوجد بها درجة عالية من التركز، أى سيطرة عدد قليل من الشركات على النشاط، فى الدولة الأم (٢)

يرتبط احتكار القلة ارتباطاً وثيقاً بكبر حجم الشركات م.ج. الخاصة الأولى السابق ذكرها، ذلك لأن احتكار القلة هو نتاجاً للتركز الرأسمالى المتمثل فى ازدياد حجم الشركات الكبيرة على حساب الشركات الصغيرة التى تختفى تدريجياً من السوق (٣) كمثال على هذا، الدراسة التى أجراها Dunning & Pearce على أكبر الشركات الصناعية العالمية، التى نشرتها الأمم المتحدة، كما هى موجودة فى جدول (٢-١-٨)، على أساس أن المعيار المستخدم كقياس نسبة التركز هو مبيعات أكبر ثلاثة شركات بالنسبة لأكبر عشرين شركة داخل الصناعة موضع القياس (مالم ينص على خلاف ذلك).
يلاحظ من هذه الدراسة :

---

(1) U.N. Multinational Corporations in World & Development, Op.Cit., 6.
(2) Ilo, Op.Cit., p. 13.
(٣) حسام عيسى : الشركات المتعددة القوميات، دراسة فى الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمالى المعاصر (بيروت: المؤسسة العربية للدراسات والنشر، ١٩٨٢)، ص ٣٨

(١) سيطرة عدد قليل من الشركات العملاقة على مبيعات هذه الصناعات، بحد أدنى على ربع المبيعات فى صناعة العقاقير والكيماويات، وبحد أقصى ٦٧,٢ ٪ فى صناعة منتجات التعبئة والتغليف.

(٢) الصناعات التى تسيطر فيها ثلاث شركات على ٢٥٪ -٤٩٪ من المبيعات هى :

البترول ومنتجاته، الغزل والنسيج والملابس والأحذية، منتجات الورق، الإليكترونيات والهندسة الكهربائية، الحديد والصلب، المعادن الأخرى، الهندسة الميكانيكية، منتجات الأطعمة والمشروبات، العقاقير والكيماويات.

(٣) الصناعات التى تسيطر فيها ثلاثة شركات على ٥٠٪ فأكثر من المبيعات هى :

منتجات التعبئة والتغليف، منتجات المطاط، السيارات، الدخان، الطائرات، ومعدات الفضاء.

جدول (٢-١-٨)

نسبة التركز (١) لأكبر الشركات الصناعية العالمية، موزعة حسب الصناعة عام ١٩٧٢

الصناعـــــــة	النسبة المئوية
منتجات التعبئة والتغليف (٢)	٦٧,٢
منتجات المطاط	٦٥,٩
السيارات	٦٠,٠
الدخان (٣)	٥٦,٢
الطائرات، ومعدات الفضاء (٤)	٥٠,٧
البترول ومنتجاته	٤٢,٦
الغزل والنسيج، والملابس، والأحذية (٥)	٣٧,١
منتجات الورق (٥)	٣٥,٠
الإليكترونيات والهندسة الكهربائية	٣٢,٧
الحديد والصلب	٣٢,٦
المعادن الأخرى (٦)	٣٢,٠
الهندسة الميكانيكية	٢٨,١
منتجات الأطعمة والمشروبات	٢٧,٤
العقاقير والكيماويات	٢٥,٠

Source : I.H. Dunning and R.B. Pearic, «Profitability and Performance of the World's Largest Industrial Companies,» Financial Times, Economics Advisory Group, London, 1975, p. 48, quoting from : U.N., Transnational Corporations in World Development, Op.Cit., p. 262.

(١) حسبت على أساس مبيعات أكبر ثلاثة شركات إلى مبيعات أكبر عشرين شركة فى العالم داخل الصناعة موضوعة القياس (مالم ينص على خلاف ذلك).
(٢) حسبت على أساس مبيعات أكبر ثلاثة شركات إلى مبيعات أكبر سبعة شركات فى العالم.
(٣) حسبت على أساس مبيعات أكبر ثلاثة شركات إلى مبيعات أكبر تسعة شركات فى العالم.
(٤) حسبت على أساس مبيعات أكبر ثلاثة شركات إلى مبيعات أكبر عشرة شركات فى العالم.
(٥) حسبت على أساس مبيعات أكبر ثلاثة شركات إلى مبيعات أكبر ستة عشرة شركات فى العالم.
(٦)) حسبت على أساس مبيعات أكبر ثلاثة شركات إلى مبيعات أكبر خمسة عشر شركات فى العالم.

المبحث الرابع
ارتفاع نسبة المكون الأجنبي بالشركات م.ج

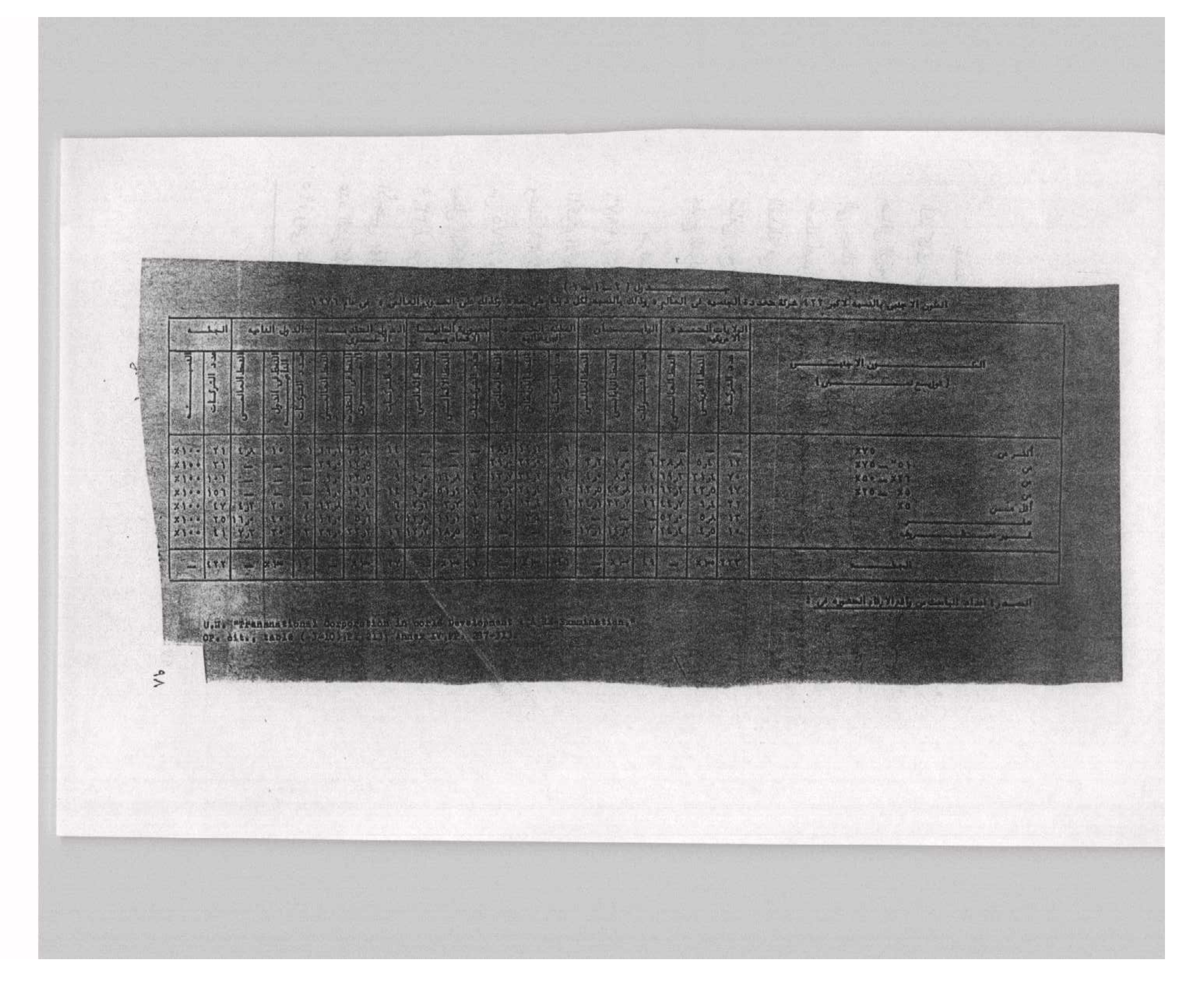
يقصد بالمكون الأجنبي فى الشركات م.ج. بأنه مدى اعتماد هذه الشركات على الدول المضيفة سواء فى المبيعات، أو الأصول، أو العمالة، أو صافى الربح[1]، أى أنه يعنى مقدار مبيعات الفروع التابعة لهذه الشركات إلى جملة مبيعات الشركة م.ج.، ومقدار الأصول الأجنبية فى الفروع رلى جملة أصول الشركة م.ج.، ومقدار العمالة الأجنبية فى الفروع إلى جملة العمالة فى الشركة م.ج.، ومقدار صافى الربح المحقق فى الفروع إلى جملة صافى ربح الشركة م.ج.، وأخيراً فإنه يعنى عدد فروع الشركة م.ج. فى خارج الدولة الأم.

بدراسة المكون الأجنبي لأكبر ٤٢٢ شركة عالمية م.ج. فى عام ١٩٧٦، كما هو موجود بجدول (٢-١-٩)، نجد أن ٢١ شركة يمثل المكون الأجنبي بها ٧٥٪ فأكثر، وهى تمثل ٥٪ من جملة عدد الشركات، وعدد ٣١ شركة يمثل المكون الأجنبي بها نسبة تتراوح بين ٥١٪ إلى أقل من ٧٥٪، وهى تمثل ٧,٣٪ من جملة عدد الشركات، وعدد ١٠١ شركة يمثل المككون الأجنبي بها نسبة تتراوح بين ٢٦٪ إلى ٥٠٪، وهى تمثل ٢٣,٩٪ من جملة عدد الشركات، وعدد ١٥٦ شركة يمثل المكون الأجنبي بها نسبة تتراوح بين ٥٪ إلى ٢٥٪، وهى تمثل ٣٧٪ من جملة عدد الشركات، وعدد ٤٧ شركة يمثل المكون الأجنبي بها نسبة أقل من ٥٪، وهى تمثل ١١,١٪ من جملة عدد الشركات. علاوة على ٢٥ شركة

(1) Ibid., p. 213.

جدول (٢ – ١ – ١)

النشاط الاجنبي بالنسبة لأكبر ٤٢٢ شركة متعددة الجنسية في العالم، وذلك بالنسبة لكل دولة على حدة وكذلك على المستوى العالمي، في عام ١٩٧٦



النشاط الاجنبي (توزيع نسبي)	الولايات المتحدة الأمريكية: عدد الشركات	الولايات المتحدة الأمريكية: النصيب الأمريكي	الولايات المتحدة الأمريكية: النصيب العالمي	اليابان: عدد الشركات	اليابان: النصيب الياباني	اليابان: النصيب العالمي	المملكة المتحدة البريطانية: عدد الشركات	المملكة المتحدة البريطانية: النصيب البريطاني	المملكة المتحدة البريطانية: النصيب العالمي	مجموعة الجماعة الاقتصادية: عدد الشركات	مجموعة الجماعة الاقتصادية: النصيب الأوروبي	مجموعة الجماعة الاقتصادية: النصيب العالمي	الدول المتقدمة الأخرى: عدد الشركات	الدول المتقدمة الأخرى: النصيب من الدول الأخرى	الدول المتقدمة الأخرى: النصيب العالمي	الدول النامية: عدد الشركات	الدول النامية: النصيب في الدول النامية	الدول النامية: النصيب العالمي	الجملة: عدد الشركات	الجملة: النسبة
أكثر من ٧٥٪	—	—	—	—	—	—	٦	[illegible]	[illegible]	—	—	—	١١	[illegible]	[illegible]	١	١٠	٤,٨	٢١	١٠٠٪
من ٥١٪ – ٧٥٪	١٢	٥,٤	٣٨,٨	١	٢,١	٣,٢	٩	[illegible]	[illegible]	—	—	—	١	[illegible]	[illegible]	—	—	—	٢١	١٠٠٪
من ٢٦٪ – ٥٠٪	٧٠	٣١,٤	٦٩,٣	١	٨,٢	١,٠	١٤	[illegible]	[illegible]	٤	[illegible]	[illegible]	٩	[illegible]	[illegible]	—	—	—	١٠١	١٠٠٪
من ٥٪ – ٢٥٪	٩٧	٤٣,٥	٦٢,٤	٢١	٤٢,٨	١٢,٥	١٠	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	١٤	[illegible]	[illegible]	—	—	—	١٥٦	١٠٠٪
أقل من ٥٪	٢٢	٩,٨	٤٤,٧	١٦	٣٢,٧	٢,١	١	[illegible]	[illegible]	١	[illegible]	[illegible]	٦	[illegible]	[illegible]	٢	٢٠	٤,٣	٤٧	١٠٠٪
صفر	١٣	٥,٨	٥٢,٠	—	—	—	١	[illegible]	[illegible]	٢	[illegible]	[illegible]	٢	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	٢٥	١٠٠٪
[illegible]	١٠	٤,٥	٢٥,٤	٢	١٤,٣	١٧,١	—	[illegible]	[illegible]	٥	[illegible]	[illegible]	١١	[illegible]	[illegible]	٢	٣٠	٧,٣	٤١	١٠٠٪
الجملة	٢٢٣	[illegible]	—	١٩	[illegible]	—	[illegible]	[illegible]	—	[illegible]	[illegible]	—	[illegible]	[illegible]	—	[illegible]	[illegible]	—	٤٢٢	—

المصدر: إعداد الباحث من واقع الأرقام الحقيقية في:

U.N. "Transnational Corporation in World Development: A Re-Examination," Op. cit., table (...-10), p. 311, Annex IV, pp. 287-311.

لا يوجد بها مكون أجنبى، وهى تمثل نسبة ٩,٧٪ من جملة عدد الشركات.

يتضح مما سبق، أن الشركات م.ج. يوجد بها - بل وتعتمد على - المكون بدرجة أو بأخرى.

لمعرفة مدى ما يمثله المكون الأجنبى بالنسبة لمجموعات مختلفة من الشركات الأم، التابعة لدول مختلفة، يمكن الرجوع إلى جدول (٢-١-١٠)، الذى يوضح بعض أمثلة الشركات الأم الأمريكية، البريطانية، الألمانية الغربية، الفرنسية، الهولندية، السويسرية، الكندية، البلجيكية.

الباب الثانـــى

النواحي التنظيمية للإدارة المالية في الشركة متعددة الجنسية

الفصل الأول : التطور التنظيمى للشركة متعددة الجنسية
الفصل الثانى : الهيكل التنظيمى للإدارة المالية فى الشركة متعددة الجنسية

الفصل الأول

التطور التنظيمي

للشركة متعددة الجنسية

نشأة وتطور الشركات متعددة الجنسية
(وجهة نظر تنظيمية)

إن الهيكل التنظيمى المناسب عبارة عن استجابة لعدة عوامل منها حجم ومجال النشاط، وأهداف واستراتيجيات الشركة، وارتباط المنتجات بالأسواق وسلوك المستهلك، ودرجة خبرة وكفاءة إدارته الدولية... الخ)[١]. ولابد أن يعكس اليهكل التنظيمى للشركات م.ج. نوع المتغيرات التى تواجهها هذه الشركات، سواء أكانت متغيرات داخل الشركة نفسها، أو فى البيئة المحيطة بها، أو فى البيئة الخارجية التى سوف تواجهها فى الدول المضيفة [٢]. ولقد أدى اختلاف البيئات التى تواجه الشركات م.ج. وأثر هذا على التنظيم، وأهمية التنظيم بالنسبة لهذه الشركات، وأثر الخروج للعمل بشكل متعدد الجنسية على الهيكل التنظيمى وما استتبع هذا من تغيرات لم تكن مألوفة فى الهياكل التنظيمية للشركات، إلى القول بأن الشركة م.ج. تعتبر تغييراً فى الهيكل التنظيمى للشركة [٣]. حيث أنه بمجرد أن تصبح الشركة الوطنية شركة م.ج. فإن هيكلها التنظيمى لابد وأن يتطور ويتغير ليستطيع أن يتلاءم وأن يتكيف مع المتغيرات الجديدة التى سوف تعمل الشركة فى ظلها [٤].

---

(1) Robock, Op.Cit., p. 427.
(2) Sanjaya Lall, «Multinationals and Development : A New Look,» National Westminister Banck Quarterly Review (Feb. 1975), p. 746.
(3) Jacoby : Corporat Power and Social Responsibility, Op.Cit., P. 84.
(4) Dymsza, Op.Cit., 21; Robock, Loc.Cit.; Prasad & Shetty, Loc.Cit.

حتى أصبح تنظيم هذه الشركات مبنى على اعتبارات معينة ترجع إلى مراحل تطور ونمو هذه الشركات فى اتجاهها للعمل فى الخارج (١). وحيث أن كل شركة لها تجربتها الخاصة فى النمو، وتارخيها الخاص فيه، فإن مشاكح كل منها سوف تختلف، وعليه فإن الهيكل التنظيمى الذى يلائم إحدى هذه الشركات لا يعنى بالضرورة أنه يلائم الشركات الأخرى (٢).

على هذا، فإن الأنماط التنظيمية الموجودة حالياً فى الشركات م.ج. نتيجة حتمية لتطور أشكال تنظيمية أخرى سبقتها(٣)، وأن التطور فى الهياكل التنظيمية قد ارتبط بمراحل نمو العمليات الأجنبية لهذه الشركات (٤)، وحتى يمكن تتبع الهيكل التنظيمى للشركة م.ج. لابد من الرجوع إلى تطور هذه الشركة نفسها، حيث أن البناء التنظيمى لهذه الشركات ارتقى وتطور مع نشأة وتطور شركات الأعمال، ليتناسب مع كل تحول كبير فى نشاط هذه الشركات. والهيئة التى تعكس هذا التطور وبشكل واضح هى البيئة الرأسمالية وأفضل نموذج لها هى الولايات المتحدة، وبالتالى من المفضل دراسة تطور هذه الشركات فى البيئة الأمركيية، حيث وصلت إلى أعلى مراحل التطور (٥).

وسوف يتناول الباحث فى هذا المبحث النقاط التالية :

المبحث الأول : نشأة وتطور الهيكل التنظيمى : قبل الذهاب إلى الخارج

المبحث الثانى : نشأة وتطور الهيكل التنظيمى : بعد الذهاب إلى الخارج.

---

(1) Weinshall, Op.Cit., P. 17.
(2) Johnm. Stopford and Louis T. Weus, Jr.: Hanging the Multinational Enterprise (N.Y.: Basic Books, 1972), pp. 13-8.
(3) Weinshall, Op.Cit..
(4) Edward E. Milon, «The Multinationals Here to Stay,», Financial Executive, Vol. XLVI, No. 1 (Jan, 1978), pp. 40-1.
(5) Radice, Op.Cit., p. 43.

المبحث الأول
نشأة وتطور الهيكل التنظيمى
قبل الذهاب إلى الخارج

نشأة مشروع الأعمال منذ زمن بعيد، ووصل إلى ما تعرفه الآن من أشكال تنظيمية مختلفة، ومتعددة، وخلال هذه الحقبة التاريخية، مر هذا المشروع بمراحل متعددة أثرت عليه تأثيراً فى نموه وارتقائه، وبنائه التنظيمى.

يتناول الباحث هذه المراحل وبشكل مختصر فيما يلى :(١)

المرحلة الأولى : مرحلة المشروع الفردى :

يملك هذا المشروع ويديره شخص واحد، ولا يوجد فيه تفويضاً للسلطة، وبالتالى لا يوجد هيكلا تنظيمياً، يعتبر هذا المشروع صغير جداً، ويتوقف نجاحه على قدرات صاحبه.

المرحلة الثانية : مرحلة الهيكل التنظيمى :

تنشأ هذه المرحلة، عندما يتم التوسع فى النشاط والأعمال والذى يتقضى تفوض السلطة، وبالتالى يظهر المستوى التالى من التنظيم، مستوى الإدارات الرئيسية، حيث يتولى كل منها إحدى وظائف المشروع، مثل إدارة المبيعاتت، إدارة الإنتاج، إدارة المالية. وعلى رأس كل إدارة من هذه مسئول يتولى إداراتها، ويرعف تقاريره إلى صاحب الشركة ويأخذ توجيهاته منه. وتنتج هذه الشركة فى الغالب منتجاً واحداً، أو أن لديها خطاً انتاجياً واحداً لمنتجات متشابهة،. وفى الغالب ما يقتصر نشاط هذه الشركة على المستوى المحلى داخل الدولة التى نشأت بها.

(1) Stopford & Welic, Op.Cit., pp. 11-18.

المرحلة الثالثة : الهيكل التنظيمى المركب :

حيث أنه بعد أن يتم زيادة نشاط الشركة وتوسعه، وتعدد منتجاته، وتعدد المناطق التى تبيع بها، فإن الحاجة تصبح ملحة لتطوير التنظيم ليتلاءم مع هذا، باستخدام أسساً متنوعة للبناء التنظيمى مثل المنتج، المنطقة الجغرافية، المستهلك، أو أن يتم بشكل مركب باستخدام أكثر من أساس. ارتبط هذا بظهور الشركات المساهمة، والتى استرشدت بالتطور التنظيمى الذى حدث فى شركات السكك الحديدية، التى خلقت تنظيماً إدارياً قوياً يعتمد على وجود مركز رئيسى للشركة ومكاتب فرعية مختلفة للعمل فى مناطق مختلفة تتبع المركز الرئيسى، وتتولى إدارة العمليات المحلية فى منطقتها تحت إشراف المركز الرئيسى. وأصبح المدير التنفيذى ـ فى هذا الشكل التنظيمى لأول مرة، يشرف على مديرين آخرين موجودين فى هذه المناطق الجغرافية.

تعتبر هذه المرحلة الأخيره هى الخطوة الأولى نحو زيادة التقسيم الرأسى للعمل داخل الإدارة الواحدة، والتى تم اقتباسها بسرعة بواسطه الشركات المساهمة الأخرى التى واجهت بعض المشاكل الخاصة بالتنسيق بين مصانعها المنتشرة فى أماكن متعددة داخل دولة المنشأة [1].

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

Stefan Hymer, «The Multinational Corporations and the Law of Uneven Development,» in J. ????? (ed.): Economics and World Order (N.Y. : Macmillan Publisher, 1972), pp. 118-9; Paul A. Baran and Prul M. Sweezy : Monopoly Capital (London: Pelican Books, 1977), pp. 40-1; A.D. Chaudler and Redlich,«Recenet Development in American Business Adminstration and Their Conceptualization,» Business History Review (Spring 1961), pp. 103-28.

هكذا برزت إلى الوجود الشركة التى يسمح بناؤها التنظيمى، بإدارة عدداً كبيراً من الفروع، أو المشروعات التى تندمج مع بعضها البعض، فى ظل استراتيچية واحدة، لتحقيق هدفًا واحداً، على الرغم من تواجد هذه الفروع (المشروعات) فى أماكن مختلفة ومتباعدة. وبالتالى عندما تحولت الشركه الوطنية إلى العمل فى الخارج، كان بناؤها التنظيمى يسمح بها، ومستعداً له، بل ويشجعه.

المبحث الثانى
نشأة وتطور الهيكل التنظيمى
بعد الذهاب إلى الخارج

يضيف توسع الشركة الوطنية لأعمالها فى الخارج، مزيداً من المشاكل والتعقيدات بالنسبة لإدارة الشركة، كما أنه يقتضى من التنظيم أن يبتكر أساليب جديدة، يستطيع بها مواجهة هذه المشاكل(١). وتبدأ مراحل التطوير بمجرد أن تقوم هذه الشركة بأعمال دولية، وتصبح شركة م.ج.، الأمر الذى يقتضى تطوير هيكلها التنظيمى استجابة لقيامها بهذ الأعمال، واتساقاً مع درجة اضطلاعها بها (٢). وحيث أن الشركة م.ج. تزاول نشاطها فى أكثر من دولة، فإن عليها أن تختار الهيكل التنظيمى الذى يستطيع أن يعكس وبكفاءة هذه الظروف الجديدة التى تواجهها هذه الشركة وبالذات فيما يتعلق بالبعد الجغرافى، وما يترتب عليه من مشاكل متعددة، مثل تنوع البيئات التى تواجهها الشركة فى الدول المختلفة، وأثر هذا على أداء الشركة(٣).

فى دراسة للهياكل التنظيمية للشركات م.ج.، وجد كل Fouraker & Stopford (٤) Stopford & Wells (٥)، أن هذه الشركات تبتكر هياكل

(1) Hymer, «The Multinational Corporations and the Law of Uneven Development,» Op.Cit., p. 118.
(2) Dymsza, Op.Cit., p. 21.
(3) R. Vernon & Louis T. Wells, Jr. : Manager in the International Economy (Englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1975), p. 31.
(4) G. M. Clee & C.N. Sachten, «Organizing a Worldwide Business,» H.B.R. (Nov. - Dec. 1964), pp. 55-67.
(5) Lawrance E. Fouraker & J.M. Stopford,«Organizational Structure and Multinational Strategy,» Administrative Science Quarterly, Vol. 13, No. 1 (June 1968), pp. 47-64.
(6) Stopford and Wells, Op.Cit., pp. 12-6.

تنظيمية جديدة، وهى فى اتجاهها للعمل فى الخارج. أى وهى فى اتجاهها لأن تصبح شركة م.ج.، ولكنها تطبقها على مراحل، تبدأ بأبسط الأشكال وتنتهى بأعقدها.

يعرض الباحث فيما يلى وبشكل مختصر مراحل تطور الهيكل التنظيمى للشركة م.ج. بعد الذهاب إلى الخارج :

المرحلة الأولى : إنشاء فروع مستقلة فى الخارج :

تنشىء الشركة هذه الفروع فى بداية عملها بالخارج، وهى تتميز بدرجة عالية من الاستقلالية عن الشركة الأم، ومنح مدير الفرع سلطة غير محدودة لاتخاذ القرارات ـ على الأقل فى البداية، وأحياناً يكون الاتصال الوحيد ـ أو الرابطة الوحيدة ـ بين الشركة الأم والفروع، هى مجرد تحويل هذه الفروع للأرباح إلى الشركة الأم. وفى هذه المرحلة يكون رئيس مجلس إدارة الشركة هو المسئول مباشرة عن هذه الفروع ـ الاستثمار المباشر، وقد يتطور الأمر بعد ذلك، بأن تسند هذه المسئولية إلى نائب رئيس مجلس الإدارة للشئون المالية [1].

يرجع استقلال هذه الفروع إلى أسباب عديدة منها، صغر حجم الاستثمارات فيها، وأنها غير حاسمة فى نجاح الشركة الأم، وعدم وجود المعايير التى تمكن المركز الرئيسى من إنشاء نظام رقابى يمكن من تقويم الفرع، وأخيراً، عدم توافر الخبرات بمثل هذا العمل الجديد، فى المركز الرئيسى [2]. لكن بمجرد أن ينمو الفرع بحيث تصبح نتائجه مؤثرة بشكل

(1) Fouraker & Stopford, Op.Cit., pp. 19-20.
(2) Ibid., p. 21.

عام على نتائج أعمال الشركة الأم، فإن الشركة الأم تقوم بزيادة درجة الرقابة عليه، وربطه بطريقة أو بأخرى بالمركز الرئيسى.

فى هذه المرحلة، لا تظهر الفروع المستقل فى الخريطة التنظيمية للشركة م.ج.، وهذا لصعوبة دمجها فى الهيكل التنظيمى للشركة، وتظل الرابطة بين الفروع والشركة الأم متمثلة فى المسئول عنها داخل الشركة الأم.

المرحلة الثانية : إنشاء القطاع الدولية:

يتم الارتقاء بالهيكل التنظيمى للشركة المحلية (الوطنية) تبعاً لمرحلة التطور الذى تمر به علاقتها بالعالم الخارجى، كالآتى :

(١) **إنشاء قسم الصادرات** : تقوم الشركة بإنشاء هذا القسم مع بداية قيامها بالتصدير إلى الخارج، ويكون هذا القسم مسئولا عن المبيعات فى الأسواق الخارجية، وهو مكمل فى نفس الوقت لقسم المبيعات المحلية، ويتبع الإثنين إدارة المبيعات فى الشركة [١].

(٢) **إنشاء إدارة الصادرات** : بعد زيادة حجم الصادرات وتنوعها وزيادة مشاكلها، يتم إنشاء إدارة تكون مسئولة عن الأسواق الخارجية فقط [٢].

(٣) **إنشاء قطاع الصادرات (القطاع الدولى)** : عندما يزداد اهتمام الشركة الوطنية بالعمليات الأجنبية، فإنها تنشىء القطاع الدولى، ويرأسه نائب لرئيس مجلس الإدارة، ويرفع تقاريره إلى رئيس مجلس الإدارة مباشرة، ويكون

---

(1) Chanon & Jalland, Op.Cit., p. 25.
(2) Ibid., P. 26; Robock, Et.al., Op.Cit., pp. 199-200; The Economist (March a, 1974, p. 91; Tsurmut, Op.Cit, Chap. 5.

مسئولا أمامه، مع وجود هيئة استشارية على مستوى الشركة ككل للتنسيق بين القطاع الدولى والشركة، وتقدم خدماتها إلى المدير المسئول عن القطاع الدولى، ويتم تنظيم هذا القطاع فى الغالب وفقاً للمناطق الجغرافية، بحيث يكون لكل منطقة مديرها الإقليمى المسئول عنها [١]. مثال ذلك شركة Nabisco، حيث يتولى القطاع الدولى بها مسئولية كل أعمال الشركة خارج الولايات المتحدة الأمريكية، وهذا القطاع منظم على أساس جغرافى حيث قسمت المناطق إلى أربعة مناطق هى : أمريكا اللاتينية، أوربا، أسيا، اليابان[٢]. وقد يتم تنظيم هذا القطاع على أساس المنتج ،مثال A.M.F. International Group ومركزها لندن، ويرجع ذلك إلى أهمية التخصص المطلوب لإنتاج وتسويق المتجات المعقدة جداً والمتنوعة [٣]. يتم تنظيم هذا القطاع أيضاً على الأساس الوظيفى مثل شركة International Harvested، وترى هذه الشركة أن هذا التنظيم يجعل كل مدير مسئول خبيراً فى المجال المسئول عنه، كما يمكن الشركة – فى الوقت نفسه – من الاستفادة القصوى من التخصص المطلوب لإنجاح العمل فى المجال الدولى[٤].

(٤) إنشاء المركز الرئيسى الدولى :

تصل هذه المرحلة إلى تطور أكثر، ذلك عندما تقوم الشركات بتطوير قطاع الأعمال الدولية إلى مركز رئيس دولى، الذى يعتبر شركة تابعة مملوكة

(1) Dymsza, Op.Cit., p. 24.
(2) Managing Global Marketing,Business International (1977), p. 3.
(3) Enid B. Lovell, «The Changing Role of the International Executive,» National Industrial Conference Board, N.U., 1966, pp. 81, 202-3.
(4) Ibid, P. 88.

بالكامل للشركة الأم، لها مجلس إدارتها، ويرأسها نائب لرئيس مجلس إدارة الشركة الأم [1]. من أمثلة هذا IBM World Trade Corporation، وهى شركة تابعة ومملوكة بالكامل لشركة International Business Machines[2].

المرحلة الثالثة : الهياكل التنظيمية العالمية :

بمجرد أن يزداد حجم نشاط الشركة فى الخارج، وبالتالى زيادة حجم القطاع الدولى، وازدياد المشاكل المرتبطة بالعمل فى الخارج، كما أن وجوود القطاع الدولى كوحدة منفصلة ومستقلة عن الشركة ـ كما حدث فى نهاية المرحلة السابقة، يمثل عقبة فى إحداث التكامل بين الأنشطة المختلفة التى تقوم بها الشركة ككل. بالتالى كان المطلوب هو التغيير فى هيكل التنظيم، وقد يأخذ الشكل الجديد أحد الأشكال التالية :

(١) الهيكل التنظيمى الوظيفى العالمى :

فى هذا الهيكل يتم تنظيم العمليات الدولية على أساس وظيفى، وبالذات بالنسبة لوظيفة الإنتاج والتسويق، حيث تنقسم كل منها إلى قسمين متوازيين[3] :

يختص بالعمليات داخل الدولة الأم (باعتبارها عمليات محلية).

الثانى: يختص بالعمليات خارج الدولة الأم (باعتبارها عمليات أجنبية).

مثال ذلك الهيكل التنظيمى المطبق فى John Deere and Company الأمريكية لمعدات المزارع [4].

(1) Dymsza, Op.Cit., p. 26.
(2) Lovell, Op.Cit., pp. 105-6, 224-5.
(3) Dymsza, Op,Cit., p. 34.
(4) Lowell, Op.Cit., pp. 182-4.

(٢) الهيكل التنظيمى العالمى على أساس المناطق الجغرافية :

فى هذا الهيكل يتم اتخاذ المناطق الجغرافية أساساً لإعداد التنظيم. فى هذا التنظيم، يكون لكل منطقة جغرافية مديراً مسئولا عن كافة الأنشطة داخل منطقته، وبالذات الإنتاج والتسويق، وتكون مسئوليته أمام رئيس مجلس إدارة الشركة الأم مباشرة. وتقوم الهيئة الاستشارية الموجودة بالمركز الرئيسى بتقديم خدماتها لهؤلاء المديرين [١]. مثال على ذلك الهيكل مطبق بشركة Unilever، ففى هذه الشركة نجد شركتين أم، إحداهما تقع فى لندن والأخرى فى روتردام، تشرف الأخيرة على أعمال الشركة فى أوربا، وتشرف الأولى على أعمال الشركة فيما وراء البحار. مع وجود مركز للخدمات الاستشارية فى لندن، يقدم للمديرين الإقليميين كافة الخدمات المطلوبة لتسهيل أعمالهم [٢].

(٣) الهيكل التنظيمى العالمى على أساس المنتج :

يتم إعداد الهيكل التنظيمى هنا على أساس المنتج أو المنتجات التى تنتجها الشرة بحيث يكون هناك مدير مسئول عن كافة الأنشطة التى يتطلبها إنتاج وبيع كل منتج، وفى نفس الوقت يعتبر هو المسئول عن البيع فى السوق المحلى والأسواق الأجنبية [٣]. مثال ذلك ما هو مطبق فى Eaton Corporation [٤] وشركة RCA[٥].

(1) Dymsza, Op.Cit., p. 29.
(2) Lowell, Op.Cit., pp. 193-4, 222-3.
(3) J. William Widing, Jr.«Re-Organizing Your Worldwide Business» Harvard Business Review (May. June 1973), p. 158; Stopford & Wells, Op.Cit., p. 39.
(٤) عندما أنشئت هذه الشركة فى عام ١٩١١ كان اسمها Eaton Company، وبعد أن أدمجت فيها شركتا Towne, Yale فى عام ١٩٦٣، غيرت اسمها فى عام ١٩٦٦ إلى Eaton, Yale & Towns Inc.، وفى عام ١٩٧١ غيرت اسمها مرة ثانية إلى Eaton Corporation انظر :
Stainley M Davis : Managing & Organizing Multinational Corporations (N.Y.: Pegamon Press Inc., 1979), pp. 105-41.
(5) « Reviewing Worldwide Organizations : How RCA 15 Set Up?,» Business International ((Sep. 13, 1974) pp. 292-3.

(٤) الهيكل التنظيمى العالمى المركب (المختلط) :

يتم التنظيم هنا باستخدام أكثر من أساس من الأسس السابقة. مثال ما هو مطبق فى شركة SMP Corporation Uniroyal [1].

مما سبق يتضح أن الشركة الوطنية لم تذهب إلى العمل فى الخارج إلا بعد أن كان هيكلها التنظيمى مستعداً لهذا التطور، وأن هذا الهيكل بعد الذهاب إلى الخارج لم يقف جامداً عند شكل واحد، بل إنه تطور أيضاً مع الظروف المتغيرة التى تواجه هذه الشركات. وفى الدراسة التى قام بها Stop-ford & Wells - السابق الإشارة إليها، حيث تم ربط التطوير فى الهيكل التظنيمى قبلالذهاب إلى الخارج، بالتطور فى الهيكل التنظيمى للشركات م.ج. بعد الذهاب للعمل فى الخارج، وذلك بدراسة عينه من الشركات الأمريكية متعددة الجنسية وعددها ١٧٠ شركة، قد لاحظ ما يلى :

(١) أن العمل على النطاق الدولى بالنسبة لهذه الشركات بدأ مع المرحلة الثانية من تطور التنظيم.

(٢) تحركت ٨٨ شركة من المرحلة الثانية (بدون قطاع دولى) إلى المرحلة الثالثة (بدون قطاع دولى).

(٣) تحركت ٥٦ شركة من المرحلة الثانية (بدون قطاع دولى إلى إنشاء قطاع دولى داخل نفس المرحلة.

(٤) تحركت ١٦ شركة من المرحلة الثانية (بدون قطاع دولى) إلى المرحلة الثالثة مع إنشاء قطاع دولى.

(1) Managing Global Marketing, «Business International (1977), p. 8.

(٥) تحركت ١٠ شركات رأساً من المرحلة الثانية (بدون قطاع دولى) رلى مرحلة الهياكل العالمية.

(٦) تحركت ٧٥ شركة (من ٨٨ شركة من المرحلة الثالثة بدون قطاع دولى) إلى المرحلة الثالثة مع وجود قطاع دولى.

(٧) تحركت ١٤ شركة (من ٨٨ شركة من المرحلة الثالثة بدون قطاع دولى) إلى مرحلة الهياكل العالمية.

(٨) تحركت ٨ شركات من المرحلة الثانية (بقطاع دولى) إلى مرحلة الهياكل العالمية.

(٩) تحركت ٤٩ شركة من المرحلة الثالثة (بقطاع دولى) إلى مرحلة الهياكل العالمية.

(١٠) عدد الشركات التى وصلت إلى مرحلة الهياكل العالمية كانت ٨١ شركة، بنسبة ٤٧,٦ ٪ من حجم العينة.

(١١) عدد الشركات ذات القطاع الدولى كانت ١٤٧ شركة، بنسبة ٨٦,٥ ٪ من حجم العينة،.

(١٢) عدد الشركات التى لم تطور تنظيمها من مرحلة الفروع المستقلة = صفراً.

ويوضح الباحث ما سبق خلال الشكل (٢-١-١)

يخلص الباحث من هذا، إلى أن الاتجاه نحو التعدد فى الجنسية فى أداء النشاط استلزم تطويراً مماثلا فى الهيكل التنظيمى، سواء دفعه واحدة، أو على أساس مرحلى.

شكل (٢ ـ ١ ـ ١)

سلاسل التغيير فى الهيكل التنظيمى للشركات الأمريكية م ٠ ج ٠

مراحل التوسع فى الخارج

فروع مستقلة | القسم الدولى | هياكل عالمية *

المرحلة الثانية — (٥٦) → المرحلة الثانية — (٨) → المرحلة الثالثة

المرحلة الثانية — (١٠) → المرحلة الثالثة

المرحلة الثانية — (١٦) → المرحلة الثالثة

المرحلة الثانية — (٨٨) → المرحلة الثالثة ‡

المرحلة الثالثة — (٧٥) → المرحلة الثالثة — (٤٩) → المرحلة الثالثة

المرحلة الثالثة — (١٤) → المرحلة الثالثة

Source : John H. Stopford & Louis T. Wells, Jr.: Op. Cit., p. 29

* تشمل الهياكل العالمية المبنية على أساس جغرافى ، المنتج المختلط .

‡ مجموع عدد الشركات = ٧٥ + ١٤ = ٨٩ شركة ، المفروض أن يكون ٨٨ شركة .

الفصل الثانـــى

الهيكل التنظيمي للإدارة المالية في الشركة متعددة الجنسية

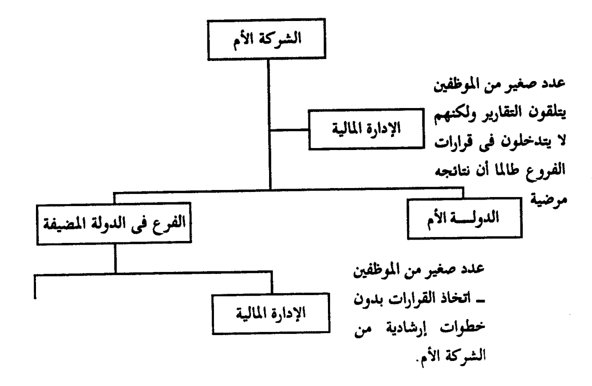
إن تنظيم الشركة م.ج يتحرك من التنظيم الوظيفى إلى التنظيم حسب المنتج والتنظيم الجغرافى، وفى النهاية تكوين تنظيم مركب من أكثر من نوع وذلك طبقاً لمراحل نمو هذه الشركة. وعلى الرغم من أن التخطيط والرقابة المالية تستخدم الأهداف إلا أنها يجب عليها أن تركز أيضاً على تنمية فعالية إنسياب المعلومات بين أرجاء التنظيم. حيث أن تقويم آداء الفروع عملية معقدة جداً وذلك بسبب اختلاف البيئة المحيطة (المناخ الاستثمارى) المحيط بكل فرع بكل ما يعنى هذا من تشابه واختلاف فى مكونات المناخ وأكثره اختلاف.

ومن ناحية أخرى فإن النظام المالى فى الشركات م.ج. هو نظام متطور بطبيعته حيث يتبع التطور والنمو فى الشركة نفسها. وبدراسة كيفية قيام هذه الشركات بتنظيم أعمالها المالية لكى تستطيع أن تسيطر على أعمالها المنتشرة حول العالم نجد هناك ثلاثة مراحل مرت بها هذه الشركات خلال تطورها. وإن كان هذا التقسيم لغرض التسهيل فى الدراسة ليس إلا. وذلك كالآتى :

المرحلة الأولى ــ تجاهل الإمكانات الكاملة فى النظام :

لقد كان المديرين فى المراحل الأولى لقيام هذه الشركات بالعمل خارج حدود دولها الأم، يعرفون مقداراً قليلا عن المشاكل الدقيقة الخاصة بالعمل الدولى، وفى حالات كثيرة ــ طبقاً لما جاء فى دراسة مجلس مؤتمر الصناعة الوطنى فى الولايات المتحدة (NICB)، كانوا يرون أن وظيفة الإدارة المالية لا تستحق أن يقوم بها متخصص. ولهذا وجد أهمية المرحلة فى هذه المشروعات التى ذهبت للعمل خارج دولها الأم، عدد قليل من الموظفين فى المركز الرئسى، وأحياناً يكون موظف واحد هو الذى يتعامل مع مشاكل التمويل الدولية فى الشركة.

في هذه المرحلة يلاحظ أن هؤلاء الموظفين لم يكن لديهم لا الوقت الكافي لتناول هذه المشاكل، ولا الخبرة أيضاً، لكي يضعوا قواعد إرشادية للفروع تتصرف على هداها. كما يلاحظ أيضاً أن حجم الأعمال الخارجي كان ضعيفاً بالمقارنة بحجم الأعمال المحلي، وحتى كقيمة مطلقة. ولهذا وجد المبرر لعدم وجود هيكل إداري متخصص على مستوى المركز الرئيسي ليدير النواحي المالية في الفروع. ونتيجة لهذا، كانت الإدارة المالية في مثل هذه المشروعات فيما يتعلق بالفروع، إدارة صغيرة لمجرد إيجاد رابطة مالية بين الفروع والمركز الرئيسي لكي يمكن أن يعمل الجميع في ظل إطار منسق.
وبالتالي يرجع صغر حجم الإدارة المالية في هذه المرحلة إلى :
١ ـ نفس الخبرة فيما يتعلق بالعمل الدولي.
٢ ـ صغر حجم العمليات الدولية عموماً.
٣ ـ صغر حجم العمليات الدولية بالنسبة لحجم العمليات المحلية.



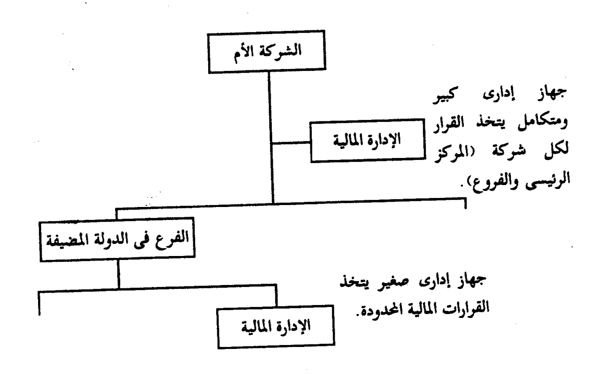
وبسبب صغر حجم الإدارة المالية فى المركز الرئيسى، فإن المديرين الماليين فى الفروع كانوا فى هذه المرحلة يعملون بدون توجيهات مباشرة من الشركة الأم، أى أن لهم حرية كبيرة فيتصريف شئونهم المالية. وكان دليلهم فى العمل هو زيادة فاعلية آراء الفروع. بدون النظر إلى الفاعلية الكلية للشركة م.ج. حيث أنهم كانوا لا يعلموا عنها شيئاً. بل إنهم أحياناً ما كانوا لا يوافقون على آداء بعض الأعمال التى تخدم الهدف النهائي للشركة م.ج ولكنها تضر فروعهم. أى أن النظرة فى هذه المرحلة كانت نظرة جزئية على مستوى الفرع فقط ويمكن تصوير الهيكل التنظيمى للإدارة المالية فى هذه المرحلة مع بيان مسئولياتها فيما يلى :

المرحلة الثانية : استغلال الإمكانات الكامنة للنظام :

ومع نمو حجم الأعمال الخارجية للشركة م.ج. فإن المديرين فى المركز الرئيسى يكتسبوا الخبرة ويتعلموا الفروق بين العمل على المستوى المحلى والمستوى العالمى والمشاكل الخاص بكل منها، ويكفية معالجتها وبالتالى يتكون لديها مجموعة مديرين ذات خبرة فى هذا المجال. وفى هذه المرحلة تبدأ الفروع فى زيادة حجم عملياتها فى الدول المضيفة، بل إنها تبدأ بالتعامل مع بعضها البعض. ومع زيادة حجم العمل واتساع نطاقه، تتزايد فرص تحقيق الأرباح، وبالتالى يتزايد حجم العمل الأجنبى وتزداد أهميته النسبية بالنسبة لحجم عمل الشركة ككل، وبالمقارنة بحجم العمل على النطاق المحلى، ومن هنا يزداد حجم الفرع ومن هنا تزداد أهمية زيادة الرقابة عليه من المركز الرئيسى. وفى نفس الوقت فإن هذه الزياةد فى حجم الطلب وحجم عملياته تشجع المركز الرئيسى على إيجاد مجموعة من المتخصصين فى التمويل على مستوى المركز الرئيسى

ومن زاوية أخرى فإنه ما يزال هناك عامل آخر يؤثر على اتخاذ قرار بإنشاء إدارة مالقى ذات مستوى فى المركز الرئيسى. ويتعلق هذا العامل بزيادة عدد حاملى أسهم هذه الشركات وتنوعهم طبقاً لتعدد جنسياتهم، وما يتبع هذا من العديد من المشاكل، ومن أهمها إعداد وترجمة التقارير المالية لتناسب كل جنسية. وتجد الشركة م.ج نفسها مضطرة لإعداد تقرير موحد للشركة ككل (المركز الرئيسى والفروع) على الرغم من العديد من المشاكل الخاصة باختلاف العملات والتضخمقيمة العملة، والتمويل،... الخ.

ومن أجل هذا فإن الشركة م.ج تطور نفسها وتنشأ إدارة مالية فى المركز الرئيسى كبيرة الحجم مزودة بإدارة متخصصة لمواجهة الظروف السابقة. وبالتالى فإن الشركة م.ج تدخل فى المرحلة الثانية من تطور الإدارة المالية. وتأخذ هذه الإدارة الشكل التالى :



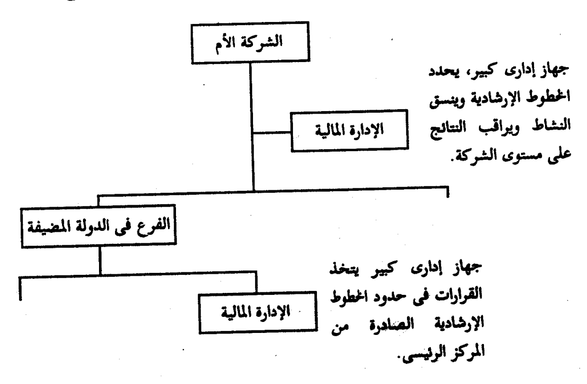
وفى هذه المرحلة نجد أن الإدارة المالية فى المركز الرئيسى تتخذ معظم القرارات المالية وبالذات المهمة وتبلغها للإدارة المالية فى الفروع، ويكون الهدف النهائى للنظام المالى والموضوع أمام الإدارة المالية فى المركز الرئيسى من هذه المرحلة هو تعظيم النظام.

المرحلة الثالثة : الاعتدال مع التعقيد Compromising with Complexity

مع نمو حجم الشركة م.ج. وحجم فروعها ومع تعدد عملياتها وتنوعها وانتشارها فإن الإدارة المالية فى الشركة م.ج. تواجه معضلة. فمن ناحية، نجد أن عامل الخبرة، حجم العمليات الأجنبية، أهمية العمليات الأجنبية، كل هذا يشجع المركز الرئسى على زيادة درجة الرقابة على القرارات المالية الأجنبية. ومن ناحية أخرى فإن التزايد الهائل لعدد البدائل المالية الذى تنتج بسبب زيادة عدد الفروع، تجعل من المستحيل بالنسبة للمركز الرئيسى أن يتخذ القرار منفصل بالنسبة لكل عملية مالية بين الفروع التابعة للشركة م.ج. وبالذات إذا كانت الشركة م.ج. يتبعها مثلا حوالى ٥٠٠ فرع.

ومن الملاحظة الأولى، فإن هذه المعضلة التى تواجهها الإدارة فى المركز الرئيسى فى هذه المرحلة، تتمثل فى الرغبة فى وجود رقابة مستديمة على العمليات الأجنبية، ولكنها تجد صعوبة بالغة فى القيام بهذا، ولهذا يلجأ المركز الرئيسى إلى تبسيط الأمور كحل لهذه المعضلة عن طريق زيادة تفويض السلطة للفروع لاتخاذ القرارات المالية، تجنباً لمزيد من التعقيدات. وفى الحقيقة فإن هذا الحل يعتبر أكثر تعقيداً، ويصدر المركز الرئسى كتاب تعليمات يعتبر خطوطاً إرشادية للمساعدة فى اتخاذ هذه القرارات، يقوم المكرز الرئيسى بعد ذلك بمراجعة هذه القواعد بصفة مستمرة، بالإضافة إلى مراجعة القرارات

الهامة التى تتخذها الفروع، ونتائج أعمال الفروع، أما القرارات الأقل أهمية فتترك للإدارة الهامة التى تتخذها الفروع، ونتائج أعمال الفروع. أما القرارات الأقل أهمية فتترك للإدارة المالية فى الفروع، والتى تتخذها فى ضوء التعليمات الواردة من المركز الرئيسى. ويحكم العمل على مستوى الشركة م.ج ككل هو تدنية التكاليف (والذى يؤدى بدوره أيضاً إلى تعظيم الأرباح)، ويأخذ شكل الإدارة المالية، ومسئولياتها فى هذه المرحلة الشكل التالى :

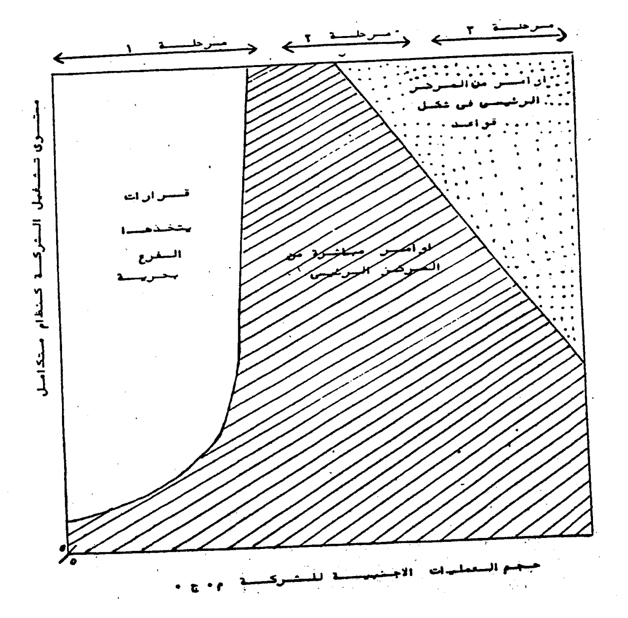


ويمكن تلخيص هذه المراحل الثلاث التى مر بها تطور تنظيم الإدارة المالية فى الشركة م.ج من حيث العلاقة بين المركز الرئيسى والفروع، كما فى الشكل التالى حيث نجد أنه فى :

المرحلة الأولى : حجم كبير من الحرية لمديرى الفروع فى اتخاذ القرارات، مع وجود قدر ضئيل من الأوامر المباشرة من المركز الرئيسى.

المرحلة الثانية : حجم هائل من الأوامر المباشرة، وقدر ضئيل من الحرية فى اتخاذ القرارات فى ضوء التوجيهات والتعليمات والقواعد الصادرة من المركز الرئيسى.

المرحلة الثالثة : حجم كبير من الحرية فى اتخاذ القرارات فى ضوء التوجيهات والتعليمات والقواعد الصادرة من المركز الرئيسى، مع وجود قدر تقريباً متساوى من الأوامر المباشرة الصادرة من المركز الرئيسى.


مرحلة ١
مرحلة ٢
مرحلة ٣
اوامر من المركز الرئيسي في شكل قواعد
قرارات يتخذها الفرع بحرية
اوامر مباشرة من المركز الرئيسي
مستوى تشغيل الشركة كنظام متكامل
حجم العمليات الاجنبية للشركة م ٠ ج ٠

القسم الثانـــى

الدور التمويلي للشركات متعددة الجنسية في التنمية في الدول النامية المضيفة



الباب الأول

الموقف من الشركات م.ج.
في الفكر التنموي

الفصـــل الأول : تدفقات رأس المال والدخل إلى (ومن) الدول النامية المضيفة.

الفصل الثـانى : مدى إحلال الانتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى فى الدول النامية المضيفة.

الفصل الثالث : مدى التكنولوچيا المنقولة إلى الدول النامية المضيفة ومدى ملائمتها لظروفها كدول نامية.

الفصل الرابع : مدى الأثر على الهيكل الاجتماعى والطبقات الاجتماعية فى الدول النامية المضيفة.



مقدمـــة

انقسمت الكتابات فى الفكر التنموى، فيما يتعلق بدور الشركات م.ج. فى تمويل التنمية فى الدول النامية المضيفة، إلى مدرستين رئيسيتين هما [١]، مدرسة التبعية، والتى تعبر عن وجهة النظر الاقتصادية لهذه الشركات. وترى هذه المدرسة، أن الشركات م.ج. تستفيد من العمل فى الدول النامية المضيفة أكثر مما تستفيد هذه الدول منها. وتنقسم هذه المدرسة إلى عدة مدارس فرعية أهمها، مدرسة أمريكا الجنوبية (تعتبر أن الشركات م.ج. هى الأساس لنمط جديد من التبعية للدول المتقدمة، يحل محل الأشكال السابقة للتبعية)[٢]، مدرسة شمال أوربا (وتتكون من النماذج المختلفة للاشتراكية التى تتعارض مع الشركات م.ج.، لاختلاف هذه المدرسة أساساً مع الفكر الرأسمالى ومضامينه المختلفة)[٣]، والمدرس الأفريقية (تنظر إلى

(1) Thomas J. Biersteker:: Distortion or Development ? Contending Perspectives on the Multinational Corporation (Cambridge : The MIT Press, 1978), pp. 1-27.

(٢) لمزيد من التفصيل انظر :
Theotonio Dos Santos, «The Structure of Dependence,» American Economic Rev., Vol. 60 (1970), p. 232; P.H. Cardoso, «The Consumption of Dependency Theory in the U.S.,» Latin American Research Rev., Vol. 12 (1977), pp. 7-24; Osvaldo Sunkel, «Big Business and Dependencies,» Foreign Affairs, Vol. 50 (1972), pp. 517-31; O. Sankel, «Transnational Capitalism and National Diswtegration in Latin America,» Soical and Economic Studies, Vol. 22 (1973), pp. 132-76; Barbra Stallings, «Econoimc Dependency in African and Latin America» Comparative Politics Series, Sage Publications, No. 111, 1-31 (1970), pp. 5-60.

(٣) لمزيد من التفصيل انظر :
Johan Galtung «A Structural Theory of Imperialism,»J. of Peace Research, Vol. 8 (1971), pp. 81-117; Klaws Turgen Gantzel, Dependency Structures as the Dominant Pattern in World Society; J. of Peace Research, Vol. 10 (1973), pp. 203-15;=

الشركات م.ج. واستثماراتها فى الدول النامية على أنه نوع جديد من الاستعمار[1]، وأخيراً، مدرسة أمريكا الشمالية (ترى أن هذه الشركات تؤكد وتعمق الاحتكار والسيطرة على العالم اقتصادياً وسياسياً، وتمارس من الأساليب ما يضر بمصلحة الدول النامية المضيفة) [2].

أما المدرسة الثانية، هى مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك، فهى تعبر عن وجهة النظر المؤيدة أو التبريرية لهذه الشركات. وترى أن لها دوراً فعالا فى تمويل التنمية فى الدول النامية المضيفة، إن لم تكن هى فعلا «محرك En-gine» التنمية بها. ولقد بدأ التحليل النيوكلاسيكى لآثار الاستثمار الأجنبى المباشر الذى تقوم به الشركات م.ج. على الدول المضيفة، بمقالة كتبها Macdougal فى عام ١٩٦٠. حيث قام بتحليل إحصائى لآثار تدفق رأس

=
Helge Hueem, «The Global Dominance System; Notes on a Theory of Global Political Economy,» J. of Peace Research, Vol. 10 (1973), pp. 319-40; Hieter Senghaas, «Multinational Corporations and the Third World on the Problem of the Future Integration of Peripheries into the Given Structure of the International Economic System,» J. of Peace Research, Vol. 12 (1975), pp. 257-74; Kjell Skjelsbaek,«Value Incopmatibilities in the Global System.» J. of Peace Reseach, No. 10 (1973), pp. 341-54.

(1) Samir Amin, «Underdevelopment and Dependence in Black African: Hisotrical Origins, » J. of Peace Research, Vol. 9 (1972), pp. 105-20.

(2) Stephen Hymer, «Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations,» American Economic Rev., Vol, 60 (1970), pp. 441-8; Immanuel Wallestien,«Dependence in and Interdependenant World: The Limited Possibilities of Transformation within the Capitalist World Economy, » African Studies, Vol. 17 (1974), pp. 1-26.

المال الأجنبى المباشر على الدول المضيفة[٣]. وتوالت الكتابات بعد هذا فى هذا الاتجاه، حتى تم تكوين مجموعة العملالتابعة لبرنامج جامعة هارڤارد، الخاص بالشركات م.ج. وأخذت هذه المجموعة كافة الانتقادات التى وجهت إلى هذه الشركات، ووضعتها موضع البحث للتأكد من جديتها، ومن ثم الرد عليها فى العديد من الأبحاث والكتابات. وكان المسئول عن هذا البرنامج (رديموند فرنون) (*)، الذى تعد أبحاثه وكتاباته ممثلة أصدق تمثيل لهذه المدرسة. فلم يكتف بأنه أكبر المشاركين بهذا فى أبحاث هذا البرنامج (**)، بل إنه قام بتطبيق أبحاثه هذه على بعض الدول المضيفة.

يعتبر الدور التمويلى الذى تقوم به الشركات م.ج. عند قيامها بالاستثمار المباشر فى الخارج فى صالح الدول المضيفة، إذا كان ما تحصل عليه هذه الدول من هذه الشركات من منافع أكبر بكثير من التكاليف التى تتحملها فى سبيل ذلك.

أما من زاوية الشركات م.ج. (الدولة الأم)، فإن هذا الدور يعتبر فى صالحها إذا ما حدث عكس ما سبق، وكل ما تحصل عليه من منافع من الدول المضيفة أكبر بكثير من التكاليف التى تتحملها فى سبيل ذلك.

(1) G.D.A. Macdougall; «The Benefits and Costs of Privat Investment Abroad: A Theoritical Approach,» Economic Record, Vol. 36 (March, 1960), pp. 13-35.

* نظراً لأن كتابات (فرنون) وأبحاثه تعتبر معبرة عن فكرة المدرسة فى كافة أبعاده، فإن الباحث سوف يعتمد أساساً فى عرض المضمون الفكرى لمدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك على كتابات وأبحاث (فرنون) تجنباً للتكرار.

** من هؤلاء الباحثين :
Sidney M. Robbins, F.T. Knickbocker, John M. Stopford, Yoshi Tsurumi, Rita M. Rodrigues, Louis Wells, Jr. Lewrence G. Francko.

هذا الدور التمويلى فى صالح جميع الأطراف، فى حالة مراعاة توزيع المنافع بين كافة الأطراف، وأيضاً التكاليف. وعليه، فإنه حتى يمكن الحكم على هذه الشركات ـ لها أو عليها، فإن الأمر يتطلب وضع هذا الدور التمويلى موضع التحليل من وجهة نظر مجموعة من المؤشرات هى :

(١) تدفقات رأس المال والدخل إلى (من) الدول النامية المضيفة.

(٢) مدى إحلال الإنتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى.

(٣) حجم التكنولوجيا المنقولة، ومدى ملاءمتها لظروف الدول النامية المضيفة.

(٤) مدى الأثر على الهيكل الاجتماعى والطبقات الاجتماعية.

الفصل الأول
تدفقات رأس المال والدخل
من وإلي الدول النامية المضيفة



يقصد بذلك دراسة حركة تدفق فى رأس المال الأجنبى المباشر الداخل إلى الدول النامية المضيف فى كافة صوره وأشكاله، وحركة تدفق العوائد والتحويلات الخارجة فى كافة صورها وأشكالها، وأيضاً دراسة حركة صادرات وواردات الفروعه العاملة فى الدول النامية المضيفة، لمعرفة لمصلحة أى طرف الأثر الصافى لهذه التدفقات.

يتناول الباحث فيما يلى وجهة نظر مدرسة التبعية فى هذا الخصوص، ثم بعد ذلك وجهة نظر مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك.

المبحث الأول
وجهة نظر مدرسة التبعية

ترى هذه الدراسة أن صافى هذه التدفقات ليس فى صالح الدول النامية المضيفة. بمعنى أن هذه الشركات م.ج. تؤدى إلى زيادة التدفق الخارج من الدول النامية المضيفة فى صوره المختلفة، عن التدفق الداخل فى صوره المختلفة أيضاً. الأمر الذى يؤدى إلى استنزاف موارد هذه الدول لصالح الدول المتقدمة (الدول الأم لهذه الشركات)، وهذا يقلل من معدل التراكم الرأسمالى، وبالتالى يعوق تمويل التنمية. [١] ولقد أكد هذا أيضاً تقرير الأمم المتحدة [٢]، كما يمكن الاستدلال على هذه النتيجة من المؤشرات التالية :

(1) Peter B. Evans; «National Autonomy and Economic Development: Critical Perspectives on Multinational Corporations in Poor Countries,» in Robert O Keohane and Joseph S. Nye (eds.): Transnational Relations and World Politics (Cambridge, Mass. : Harvard Univ. Press, 1972), p. 328.

(2) U.N. Department of Economic and Soical Affairs, Multinational Corporations in Worlds Development (St/Eca/190, 1973), p. 54.

أولا : ضعف مساهمة الشركات م.ج. فى سد الاحتياجات المالية لفروعها فى الدول النامية المضيفة :

حيث اتضح من التحليل ما يلى:

(١) انخفاض نسبة حجم الاستثمار الأجنبى المباشر المتجه إلى الدول النامية المضيفة، الى إجمالى التدفقات الخارجة من الدول المتقدمة والمتجهة إلى الدول النامية. حيث بلغت النسبة ٢٠,٤٪ فى الفترة من ٧١-١٩٧٣، وانخفضت إلى ١٦,٦٪ فى عام ١٩٨١[١].

(٢) انخفاض مقدار ونسبة حجم الاستثمار الأجنبى المباشر إلى حجم الناتج القومى الإجمالى للدول المتقدمة، حيث تراوحت هذه النسبة ما بين ٠,٥٨٪ إلى ٠,٧٤٪ فى الفترة من عام ١٩٧١ - ١٩٧٦[٢].

(٣) انخفاض نسبة حجم الاستثمر الأجنبى المباشر فى الدول النامية المضيفة، بالمقارنة بنظيره فى الدول المتقدمة، حيث بلغت النسبة فى الدول النامية المضيفة ٣١٪، ٢٦٪ فى عام ١٩٦٧، ١٩٧٦ على التوالى، والباقى فى الدول المتقدمة [٣].

(٤) اعتماد الشركات م.ج. بصفة أساسية فى تمويل الاخحتياجات المالية لفروعها على السوق المحلى فى الدول النامية المضيفة، أكثر من اعتمادها

(١) البنك المركزى المصرى، المجلة الاقتصادية، المجلد الثالث، العدد الأول، ١٩٨٣، ص ١١٤.

نقلا عن :

Development Cooperation OECD Review, 1982.

(2) U.N., Economic and Social Council, Transnational Corporations in World Development, Are-Examination (No. 78.11. A.5, 10738, 20March, 1978), Cable 3-31, p. 235.

(3) Ibid., Table 3-33, 3-47, pp. 237-254.

على اموالها هى [١].

(٥) انخفاض نسبة التدفقات السنوية الداخلة إلى الدول النامية من الاستثمار الأجنبى المباشر، إلى جملة المصروفات الرأسمالية للفروع العاملة فى الدول النامية المضيفة، حيث تراوحت هذه النسبة ما بين ٣٣,٢٪ فى عام ١٩٦٥، ٢٨,٨٪ فى عام ١٩٧١. وهذا يعنى أن ثلثى المصروفات الرأسمالى لهذه الفروع ـ أو أكثر ـ يتم تمويله من داخل الدول النامية المضيفة، كما يظهر فى الجدول التالى.

(1) W.R. Dymsza: Mulitnationa Business Strategy (N.Y.: McGraw-Hill Book Company, 1972), p. 166; David Zenoff & Jack Zwick: International Financial Managment (New Delhi, Prontice-Hall of India Private Ltd., 1974), pp. 185-227; Endle J. KoldeL The Multinational Company; Behavioral and Managerial Analysis (London: Lexington Boolss, D.C. Heath and Compnay, 1974), p. 4; Richard E. Chves, «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, «Economics, Vol.XXXVIII, No. 149-52 (1971), p. 396; Sanjayalall, «Multinationals and Development: A New Book, «National Westminister Bank Quarterly Rev. (Feb. 1975), p. 59.

جدول (٣-١-١)

نسبة التدفق السنوى الداخل إلى الدول النامية المضيفة من الاستثمار الأجنبى المباشر/ جملة المصروفات الرأسمالية للفروع العاملة فى الدول النامية المضيفة، فى سنوات مختارة.

بيـــــــان	١٩٦٥	١٩٦٧	١٩٦٩	١٩٧١
(أ) تدفق الاستثمار الأجنبى المباشر الداخل (مليون دولار)	٢٤٦٨	٢١٠٥	٢٩١٠	٤٠٨٧
(ب) المصروفات الرأسمالية للفروع (مليون جنيه)	٧٤٤٠	٩٢٦٨	١٠٧٨٧	١٤٢٠٠
(جـ) نسبة (أ) : (ب)	٪٣٣,٢	٪٢٢,٧	٪٢٧,٠	٪٢٨,٨

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :

ILO, Mulitnational Enterprises and Social Policy (Geneva; ILO, 1973), p. 7; Grant L. Reuber, et al.: Private Foreign Investment in Developing Countries (Paris : Development Center of the Organization for Economic Co-OPeration and Development, 1973), P. 5.

(٦) زيادة حجم الديون قصيرة الأجل وطويلة الأجل للدول النامية المضيفة (غير المنتجة للبترول) قبل الدول المتقدمة، حيث بلغت هذه الديون ٦١٢,٣ بليون دولار عام ١٩٨٢، بعد أن كانت ١٣٠,٢ بليون دولار فى عام ١٩٧٣ [١].

---

(١) بادما جوتر، «أسعار الفائدة والعالم النامى»، التمويل والتنمية، الجزء ٢٠، العدد ٤ ديسمبر ١٩٨٣)، ص ٣٤.

ثانياً : زيادة تحويلات عوائد الشركات م.ج. إلى خارج الدول النامية المضيفة :

ترى مدرسة التبعية أن الدراسات أثبتت ما يلى :

(١) ازدياد حجم المدفوعات من الدول النامية المضيفة من أجل الحصول على التكنولوجيا المتطورة التى تملكها وتحتكرها الشركات م.ج.، حيث قفزت هذه المدفوعات من ٧٠٠ مليون دولار عام ١٩٦٥، إلى ١١ بليون دولار فى عام ١٩٧٥ . [١] ومن المتوقع أن تصل إلى ما يزيد عن ٦٠ بليون دولار فى عام ١٩٨٥، إذا سارت معدلات الزيادة على ما هى عليه [٢].

(٢) ازدياد نسبة الأرباح المحولة إلى الخارج، فقد تبين من الدراسة التى قامت بها منظمة التجارة والتنمية Unctad أن الأرباح التى حصلت عليها الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى ثمانية دول نامية، ارتفعت من ٣,٥ بليون دولار عام ١٩٦٥ إلى ٥,٤ بليون دولار عام ١٩٦٩ [٣]. كما تراوحت نسبة الأرباح المحولة من هذه الدول النامية إلى الخارج/ جملة الصادرات لهذه الدول. ما بين ٨,٨٪ إلى ٩,٦٪ فى الفترة من ٦٥ - ١٩٦٩، وهى نسبة ولا شك تعتبر مرتفعة [٤].

---

(1) U.N., Trnasnational Corporation in World Development, Op.Cit., p. 70.
(2) Id.
(3) Unctad, Proceding of the U.N. Conference on Trade and Development, Third Session, Santiago; Chile, 13 April-21 May, 1972, Vol. 3, p. 74.
(4) Ibid., p. 73.

ثالثًا – عدم قيام فروع الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية بالتصدير بشكل مرضى والاكتفاء بتصريف منتجاتها فى السوق المحلى :

يرى أصحاب مدرسة التبعية فأن فروع الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية، لا تقوم بالتصدير بالصورة المرضية، وأنها تكتفى بتصريف منتجاتها محليًا داخل هذه الدول النامية المضيفة، مما يؤدى إلى عدم إمكان حصول هذه الدول النامية المضيفة على كمية النقد الأجنبى التى تحتاجها، أى أنها لا تساعد على سد فجوة الصرف الأجنبى، بالإضافة إلى ازدياد العجز فى موازين مدفوعات هذه الدول. كما أنها بالتالى لا تساعد هذه الدول على توسيع أسواقها والوصول إلى الأسواق العالمية. (١) ولقد أثبتت الإحصاءات بالنسبة للشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية مثل : كينيا، جاميكا، الهند، إيران، كولومبيا، ماليزيا، عدم قيام هذه الشركات بدورها التصديرى على النحو المطلوب من وجهة نظر الدول النامية المضيفة، كما يبدو فى الجدول التالى (٣-١-٢).

وبفرض أن هذه الشركات تقوم بالتصدير، فإنها تلجأ إلى استخدام ما يسمى «بأسعار التحويل Transfer Pricing» (٢) وبالتالى تقلل من أسعار

---

(1) Osvaldo Sunkel, «National Development Policy and External Dependence in Latins America,» in Yale H. Ferguson (ed.): Contemporary Inter-American Relations (Englewood Cliffs; N.J. : Prentice-Hall, Inc., 1972), pp. 484-5.

(٢) هو سعر السلعة المباعة بين أجزاء مختلفة لنفس الشركة . لمزيد من التفصيل انظر :
H.C. Verlage: Trnasfer Princing for Multinational Enterprises (Netherland, University Press Rotterdam, 1975), p. VII.

السلع المصدرة إلى الفروع الإخوات والشركة الأم، وذلك لتقليل حصة الضرائب المدفوعة للدول النامية، وفى نفس الوقت زيادة تحويل الأرباح إلى الخارج.(١)

(1) U.N., Dominant Positions of Market Power of Trnastional Georations: Use of the Transfer Pricing Mechanism, U.N,. Conference on Trade and Development, Geneva.

جـــــــــدول (٢ – ١ – ٢)

مبادرات الشركات متعددة الجنسية في بعض الدول النامية المضيفة *

بيـــان	إجمالي عدد الشركات	عدد الشركات التي تصدر أكثر من ٤٠٪ من انتاجها	عدد الشركات التي تصدر من ١٥٪ – ٢٩٪ من انتاجها	عدد الشركات التي تصدر من ١٠٪ – ١٤٪ من انتاجها	عدد الشركات التي تصدر من ٥٪ – ٩٪ من انتاجها	عدد الشركات التي تصدر من ١٪ – ٤٪ من انتاجها	عدد الشركات التي تصدر أقل من ١٪ من انتاجها	عدد الشركات التي لا تصدر شيء من انتاجها
كينيا	٨	٤	١	—	١	١	—	١
جامايكا	١١٠	٢	٢	١	١	١	—	٣
الهند	٥٢	١	٢	—	٤	١٧	١٧	١٢
إيران	١٦		—	—	—	—	—	١٤
كولومبيا	٥٦		٢	٥	٦	١١	١١	٢٠
ماليزيا	١٥		٢	١	٢	—	—	٦
إجمالي عدد الشركات العاملة في الدول المذكورة وتقوم بالتصدير	١٥٩	٨	١١	٧	١٥	٢٤٠	٢٨	٥٦
عدد الشركات متعددة الجنسية	٨٨	٤	٤	(٢)٤	١٢	١٨	٢٢	٢٣
النسبة المئوية	١٠٠٪	٥ر٤٪	٥ر٤٪	٥ر٤٪	٦ر١٣٪	٥ر٢٠٪	٢ر٢٦٪	٢ر٢٦٪

المصدر : سمير حسن عبد العال ، " دور الشركات عابرة الجنسيات في الصناعة في دول العالم الثالث مع الإشارة إلى الاقتصاد المصري ، " رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التجارة ، جامعة الأزهر ، ١٩٨٢ ، ص ٢٠٥ .

* لا يوجد تاريخ

TD/B/C.2/167, 1978, p. 22.; R. Muller & R.O. Morgenstern ," Multinational Corporations and Balance of Payments Impacts in LDCs = An Econometric Analyses of Export Pricing Behavior," Kyklos, Vol. XXVII (1974), PP; 304-19; Stephen Hymer," The Multinational Corporations and the law of un even Development," in Jadish N. Bhagwati (ed.): Economic and world Order: From the 1970's to 1990's (N.Y.: Free Press, 1972), P. 120.

رابعاً - زيادة واردات الفروع فى الدول النامية المضيفة من الشركات الأخوات ومن الشركة الأم :

ترى مدرسة التبعية أن فروع الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة، تعمل على زيادة وارداتها من الشركات الأخوات ومن الشركة الأم. بالنسبة للمواد الخام، والسلع نصف المصنوعة والسلع الوسيطة، وعدم الحصول على هذه الاحتياجات من السوق المحلى فى الدول النامية المضيفة، أو ما يتوافر منها داخل هذه السوق، وفى نفس الوقت التى تقوم فيه هذه السلع بأسعار أعلى من سعرها فى السوق العالمى. وبالرجوع إلى جدول (٣-١-٣)، فإنه يلاحظ أن ٧٠,٨٪ من التجارة فى هذه الفروع تتم بين الفروع التابعة لمجموعة واحدة، ٢٩,٢٪ بين الشركة الأم وفروعها. كما تمثل التجارة الداخلية كنسبة من جملة صادرات الشركات م.ج. حوالى ٦١,٥٪، وهى ولا شك نسبة مرتفعة، تمهد للشركة م.ج أن تستخدم أسعار التحويل فى نقل أرباحها خارج الدول النامية المضيفة إلى الأماكن التى يريدها وتعظم فيها أرباحها، كما يعكس هذا أيضاً، مدى إدماج الاقتصاديات المحلية فى الدول النامية المضيفة فى الاقتصاد العالمى.

أما بالنسبة للمغالاة فى تقويم أسعار الواردات، فإن هناك العديد من الأمثلة فى العديد من الدول النامية المضيفة التى توضح هذه المغالاة فى أسعار الواردات من الفروع الأخوات ومن الشركة الأم إلى الفروع العاملة فى الدول النامية المضيفة. ومن هذه الأمثلة، وجد فى كولومبيا فى الفترة من ٦٧-١٩٧٠، أن المغالاة فى أسعار الواردات لفروع الشركات م.ج العاملة فى

أراضيها على النحو التالى : [١]

الصناعـــة	نسبة المغالاة فى أسعار الواردات
المستحضرات الطبية	١٥٥ ٪
السلع الكهربائية	٥٤ ٪
المطاط	٤٤ ٪
الكيماويات	٢٥ ٪

وبالنسبة للفرق بالزيادة بين سعر الفاتورة المعلن بواسطة شركة (فايزر) فى شيلى فى عام ١٩٧١، والأسعار المعلنة فى السوق الدولية، طبقاً لتقديرات رسمية، كان فى المتوسط ٢١٤,٥ ٪ [٢]. ولقد وجد فى (إيران) فى أواخر الستينات، أن ٣٨٪ من ٧٢ حالة تم فحصها فى قطاع المستحضرات الطبية ـ وهى الحالات التى قامت بالمغالاة فى أسعار المنتجات الوسيطة ـ وصلت فيها نسبة المغـالاة إلى ٢٠٠ ٪ – ٩٩٩ ٪، وفى ٦ ٪ من الحالات كانت أعلى من هذا بكثير، وفى حالة واحدة وصلت إلى أكثر من مائة ضعف [٣].

(1) Constantine V. Vaitsos, «Considerations on Technological Requirements in Developing Countries with Observations on Technology LicensingAgreements, »Paper Presented to the Unieq symposium on Porblems and Prospects of Industrial Licensing in Developing Countries,held in N.Y., May (1972). (Id/WG. 130/3), pp. 4-10.

(2) National Bank for Foreign Trade, Commerceio Exterior (English Edition), Mexico. (Sep. 1973), p. 16.

(3) Sanjaya Lall, «Major Issues in Transfer of Technology to Developing Countries : A Case Study of the Pharmactual Industry,» in Coll a Boration with the Unctad Secretarial, Geneva (TD/B./C.6/4, 1975), p. 42).

وفي دراسة لصناعة المصبوغات في الهند في عامي ٧٠-١٩٧١، أوضحت اختلاف سعر السوق للمواد الخام المستوردة الذى دفع بواسطة الشركات المحلية، والسعر الذى دفعته فروع الشركات م.ج. العاملة في الهند في هذه الصناعة. وتراوحت المغالاة ما بين ١٤٣٪-٣٤٧٪، دفعتها زيادة هذه الفروع إلى الشركة الأم أو الشركات الأخوات مقابل استيرادها هذه المواد الخام [١].

(1) K.K. Subranmanian and P. Mohanan Pillal, «Implications of Technology Transfer in Export - LED Growth Strategy, «Econmic and Political Weekly (Bombay), Vol. XI, No.44 (30 Oct., 1976). p. 1733.

جدول (٣ ــ ١ ــ ٣)

التجارة الداخلية بين فروع الشركات الأمريكية م ج ، والمملوكة ملكية أغلبية فى عام ١٩٧٠

(مليون دولار)

بيان	جملة العمليات		الدول المتقدمة		الدول النامية		وكالات تجارية عالمية	
	كلى الصناعات (قيمة)	%	كلى الصناعات (قيمة)	%	كلى الصناعات (قيمة)	%	كلى الصناعات (قيمة)	%
الصادرات فيما بين الفروع	٢٠٨٧٠	٧٠٫٨	١١٢٤٠	٦١٫٢	٧١٨٠	٨٥	٢٤٥٠	٨٣٫١
الصادرات بين الشركة الأم وفروعها .	٨٦٢٠	٢٩٫٢	٧١٢٠	٣٨٫٨	١٣٦٠	١٥	١٤٠	١٦٫٩
جملة التجارة الداخلية	٢٩٤٩٠	١٠٠ %	١٨٣٦٠	١٠٠ %	٨٤٥٠	١٠٠ %	٢٩٥٠	١٠٠ %
نسبة توزيع صادرات الشركة الأم إلى الفروع :								
صادرات من أجل إعادة البيع		٤٩٫٣		٥٢٫٢		٣٤٫٦		
معدات رأسمالية		٦٫٧		٥٫١		١٦٫٢		
أخرى		٤٤٫٠		٤٢٫٧		٤٩٫٢		
الجملة		١٠٠ %		١٠٠ %		١٠٠ %		
الصادرات كنسبة من المبيعات الكلية		٢٩٫٥		٢١٫٧		٤٦٫٧		
الصادرات الداخلية كنسبة من جملة الصادرات		٦١٫٥		٦١٫٦		٥٦٫٩		
الصادرات الداخلية من الفروع إلى الشركة الأم		٢٩٫٧		٣٧٫٨		٢٢٫٥		

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :

U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Special Survey of U.S. Multinational Companies, 1970 (Washington, D.C.: U.S. Printing Office, 1972), p. 14.

خامساً ـ خلق التكامل بين فروعها المنتشرة حول العالم :

وأخيراً فإن الشركات م.ج. تقوم بإنشاء العديد من الفروع المنتشرة حول العالم ـ وهو أمر لصيق الصلة بتعدد الجنسية، فى إطار من دراسة واعية واستراتيچية محددة، تؤدى فيها كل وحدة الدور المرسوم لها. وعليه فإن هذا الانتشار والتعدد أمر حتمى فى بعده الجغرافى وفى تعدد الدول، ولكن البعد الاستراتيچى ـ وهو اختيارى ـ المتعلق بتحديد أفضل الدول للعمل بها، وماذا ستستفيد الشركة من العمل بها، وما هو الدور الموكل للفرع أن يقوم به فى إطار تكامله مع بقية فروع الشركة م.ج.، كل ذلك من أجل تعظيم أهداف الشركة. ويكون اختيار الموقع الجديد إنعكاساً للمزايا التى تحل عليها الشركة من ورائه، مثال الحماية التلقائية والطبيعية تجاه المخاطر من طريق الانتشار والتنويع وتوزيع المخاطرة، أو عن طريق تقليل احتمال تدخل حكومات الدول المضيفة من أجل تأميم الفرع حيث أنها لن تستفيد كثيراً من هذا، حيث أن الفرع لا يمثل سوى مرحلة من مراحل الإنتاج، أما باقى المراحل فموجودة فى دول أخرى، وهذا فى حالة التكامل الرأسى (قيام كل فرع بمرحلة معينة من مراحل الإنتاج من نفس المنتج، سواء أكان للخلف أو للأمام)، أما فى حالة التكامل الأفقى(أى تصنيع المنتج فى دول مختلفة) قد تكون فائدة للدول النامية أكثر فى هذه الحالة وحتى فى حالة التأميم.

يفسر هذا التكامل أيضاً، التجارة الداخلية بين الفروع الأخوات، وبين الشركة الأم والفروع التابعة لها، كما سبق، وينتج عنه مزيد من الضغط على ميزان المدفوعات، للدول المضيفة.

من زاوية أخرى، إن إنشاء هذه الحلقات المنتشرة والمتكاملة فى إطار

استراتيجية دولية تعظم مصالح الشركة م.ج.، وف ينفس الوقت هى حلقات ضعيفة وارتباطها ضعيف أيضاً بالاقتصاد المحلى المضيف لها، وبالتالى يكون الدمج هنا مع الاقتصاد العالمى وليس مع الاقتصاد المحلى، ويضاف إلى هذا أن التوجيهات تأتى إلى الفرع من المركز الرئيسى مباشرة وفقاً لما يراه فى مصلحة الشركة الأم بغض النظر عن مصلحة الدولة المضيفة.

الخلاصـــــة :

يترتب على ما سبق ذكره، من قيام الشركات م.ج. باستجلاب قدر ضئيل من رأس المال الأجنبى المباشر لاستثماره فى الدول النامية المضيفة، والاعتماد على التمويل المحلى لسد الاحتياجات المالية لفروعها، وزيادة تحويلات العوائد إلى الخارج فى أشكالها المختلفة، وعدم قيام الفروع العاملة فى الدول النامية المضيفة بالتصدير بالشكل المرضى واكتفائها بتصريف منتجاتها فى السوق المحلى أضف إلى ذلك، استيراد الفروع لاحتياجاتها من مستلزمات الإنتاج والسلع الوسيطة من الشركة الأم والفروع الأخوات وعدم اللجوء إلى السوق المحلى للحصول منه على ما هو متاح فيه ـ مع الأخذ فى الاعتبار استخدام أسعار التحويل للتقليل فى قيمة الصادرات والمغالاة من قيمة الواردات. أخيراً، اهتمام هذه الشركات بإحداث التكامل بين فروعها المنتشرة حول العالم، أكثر من اهتمامها بإحداث التكامل بين فروعها والاقتصاديات المحلية فى الدول النامية المضيفة. يترتب على ذلك مجموعة من النتائج يمكن تلخيصها فى أن هذه الشركات لا تساعد الدول النامية المضيفة على التغلب على الفجوة التمويلية، بل إنها قد تساعد على زيادتها، كما أنها لا تساعدها أيضاً فى التغلب على فجوة الصرف الأجنبى. ويساعدعلى حدوث هذا مجموعة من العوامل منها :

(١) استنزاف الفائض الاقتصادى للدول النامية المضيفة، وبالتالى التأثير السلبى على معدل تراكم رأس المال فى هذه الدول [1]. يوضح هذا جدول

(1) Gustav F. Parnek, «Aid, Foreign Private Investment, Savings, and Growth in Less Developed Countries»; J. of Political Economy, Vol. 81 (Jan./Feb - Nov./Dec., 1973), pp. 120-30; Kanhaya N. Gupta,«Foreign Capital In Flows, Dependency Burden, and=

(٣-١-٤)، حيث أن مدفوعات الدخل دائماً أكبر من تدفق الاستثمار الأجنبى المباشر الداخل إلى الدول النامية المضيفة، وبالتالى يحدث تحويل عكسى للموارد، من الدول النامية المضيفة (الفقيرة)، إلى الدول المتقدمة (الغنية).

(٢) تقليل أرباح الشركات المحلية ـ بل التسبب فى خسارتها فى بعض الأحوال، بسبب المنافسة السعرية بينها وبين الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية، الأقدر والأقوى، وهذا يقلل منمعدل الأرباح المحتجزة والمعاد استثمارها. وبالتالى التأثير على مصدر هام من مصادر تمويل التنمية وهو فائض الشركات ـ الذى تزداد أهميته إذا أخذنا فى الحسبان ضعف مدخرات الأفراد فى الدول النامية لانخفاض مستوى دخولهم.

(٣) زيادة نفقات الحكومة المضيفة فى الدول النامية، بسبب الإنفاق على الدعاية للمجالات والمشروعات الاستثمارية بغرض جذب هذه الشركات للعمل فى أراضيها، وهذا يؤدى إلى تقليل معدل الادخار الحكومى، وهو مصدر من مصادر تمويل التنمية.

= Saving Rates in Developing Countries; A Simultaneous Equation Model,» Kyklos, Vol. 28 (1975), pp. 358-74; Young Kihanhn,« The Effect of Foreigns Resources on Domestic Savings,» The South African J. of Economics, Vol. 42, No. I (1974), pp. 215-27; John H. Dinning, «Multinational Enterprises and Domestic Capital Formation,» The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. XLI, No. 3 (Sep. 1973), pp. 283-310; Kaj Areskoug, «Private Foreign Investment and Capital Formation in Developing Countries,» Economic Development and Cultural Change, Vol. 24, No. 3 (April, 1976), pp. 539-45.

(٤) إضعاف حصيلة الدولة من الضرائب والجمارك، بسبب الإعفاءات الجمركية[١]، كما أن استخدام أسعار التحويل يؤدى إلى تقليل وعاء الضريبة [٢].

(1) Gerald M. Meler: «The International Economics of Development; Theory and Policy (N.Y.: Harper & Row, 1968), pp. 143-4.
(2) R. Kuller, «(More) on Multinationals; Poverty is the Product,»The Foreign Policy, Vol.13 (1973-1974), pp. 71-103.

جدول (٢-١-٤)

تدفق الاستثمار المباشر ومدفوعات الدخل بالنسبة للدول النامية المضيفة فى الفترة من ٦٧-١٩٧٥.

مجموعة الدول، ونوع التدفق	١٩٦٧	١٩٧١	١٩٧٢	١٩٧٣	١٩٧٤	١٩٧٥
جملة الـ ٦١ دولة :						
الاستثمار المباشر	١٢٠٠	١٩٤٢	١٣٥٩	٣٠٩٤	٢١٠٠-	...
مدفوعات الدخل	٤٤٨٠-	٥٩٨٩-	٧٦٠٠-	٩٨٠٠-	١٦٤٢٠-	...
	٢٢٨٠-	٤٠٤٧-	٦٢٤١-	٦٧٠٧-	١٨٥٢٠-	-
الدول المنتجة للبترول :						
الاستثمار المباشر	٢٧٠	٦١٨	٣٧٥-	١٣٤	٥٢٦٩-	٣١٠٤
مدفوعات الدخل	٢٩٠٠-	٤٣١٣-	٥٧٥٢-	٧٢٠٠-	١٣٦٠٠-	٩١٢٨-
	٢٥٢٠-	٣٥٩٥-	٦١٢٧-	٧٠٦٦-	١٨٨٦٩-	٦٠٢٤-
الدول غير المنتجة للبترول:						
الاستثمار المباشر	٨٣٠	١٣٣٤	١٧٣٤	٢٩٦٠	٣١٦٩	...
مدفوعات الدخل	١٥٨٠-	١٦٧٦-	١٨٤٨-	٢٦٠٠-	٢٨٢٠-	...
	٧٥٠-	٣٥٢-	١١٤-	٢٦٠+	٣٤٩٠	...
من هذه الدول :						
أفريقيا						
الاستثمار المباشر	١٨٠	١٨٤	٢٣١	٢٧٦	٢٧٨	...
مدفوعات الدخل	٢٤٠-	١٩٦-	٢١٢-	٢٤٠-	٣٥٠-	...
	٦٠-	١٧-	١٩+	٦٤-	٧٢-	...
الشرق الأوسط						
الاستثمار المباشر	...	١-	-	-	-	٩
مدفوعات الدخل	٣١-	٩-	١٦-	١٤-	١٢-	...
	٢١-	١٠-	١٦-	١٤-	١٢-	-
اسيا						
الاستثمار المباشر	١٣٦	٣١٠	٤٥٢	٧٥٥	١٢٧٧	١٣١٧
مدفوعات الدخل	٢٣٩-	٢٦٩-	٤٥٥-	٧٥٥-	٩٢٧-	...
	١٠٣-	٤١+	٢-	-	٣٥٠ +	-
نصف الكرة الغربى						
الاستثمار المباشر	٥٢٠	٨٣١	١٠٥١	١٩٢٩	١٦١٤	٢٥٥٢
مدفوعات الدخل	١٠٦٨-	١٢٠٢-	١١٦٥-	١٤٥٦-	١٥٥٠-	...
	٥٤٨-	٢٣١-	١٠٤-	٤٨٣-	٦٤ +	-

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :
U.N., Transnational Corporation in World Development: A Re-Examination. Op.Cit., Table 3-45, p. 251.

المبحث الثانى
وجهة نظر مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك

تختلف مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك مع مدرسة التبعية فى عدة نقاط أهمها :

أولا ـ طريقة وأدوات قياس الآثار المترتبة على تحركات رأس المال المباشر وعوائده :

حيث يعترض (فرنون) وزملاؤه فى مدرسة جامعة هارفارد على :

(١) الانتقاد الخاص بمساهمة الشركات م.ج. فى زيادة العجز فى موازين مدفوعات الدول النامية المضيفة. حيث لم يستطع كتاب مدرسة التبعية ـ وبكل المقاييس ـ أن ينسبوا ما يحدث فى موازين المدفوعات فى الدول النامية المضيفة من عجز أو زيادة ـ إلى الشركات م.ج. [١]

(٢) الاعتراض على قياس آثار تدفق رأس المال الأجنبى وعوائده، بفرض ثبات المنفعة بين الأطراف المختلفة (الشركة م.ج.، والدولة النامية المضيفة)، حيث أنه لا يجب أن ينظروا إلى المنفعة على أنها ذات قيمة ثابتة بحيث ما يحصل عليه طرف يكون بالضرورة على حساب الطرفق الآخر، بل يجب النظر إليها على أنها منعفة ذات قيمة متزايدة، بحيث أن ما يحصل عليه طرف لا يكون بالضرورة على حساب الطرف الآخر[٢].

---

(1) Rhymond Vernon : The Economic and Political Consequences of Multinational Enterprise: An Anthology (Boston: Devision of Research, Graduate School of Business Administrations, Harvard Univ., 1972), p. 75.

(2) Raymond Vernon: Soverelgnty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises (N.Y.: Basic Books, 1971), p. 268.

(٣) الاعتماد فى القياس على أرقام الحسابات الظاهرة بدفاتر الشركة الأم، والتى تم إعدادها وفقاً لمبادىء المحاسبة التقليدية (التاريخية)، والتى يترتب عليها قياس غير سليم ومضلل للآثار، حيث تأخذ قيمة الاستثمار بالقيمة التاريخية، وقيمة العوائد المحولة بالقيمة الحالية، كما يهمل القياس قيمة الموارد التى تم خلقها فى الفرع [١].

(٤) عدم تضمين قياس آثار تدفق رأس المال والعوائد من وإلى الدول النتمية المضيفة، الآثار الضمنية التى تحدث فى الناتج المحلى فى هذه الدول، وبالذات تلك التى تؤثر على موازين المدفوعات (سواء بالسلب أو بالإيجاب) مثل زيادة إنتاج هذه الشركات فى الدول النامية المحلية وتصريف هذا الإنتاج فى السوق المحلى، فإن هذا سوف يقلل الواردات من هذه السلع وبالتالى تخفيف الضغط على ميزان المدفوعات [٢].

(٥) استخدام وسائل قاصرة للقياس ولا تمكن من إصدار أحكام عامة عن مدى هذه الآثار [٣].

ويضيف (ثرنون)، إنه لكى يمكن التعرف على الآثار المترتبة على تدفق الاستثمار الأجنبى المباشر وعوائده على موازين مدوفعات الدول النامية المضيفة، فإنه يجب أن تحدد : [٤]

(1) Raymond Vernon, «A Program of Research on Foreign Direct Investment,» in C. Fred Bergsten (ed.): The Future of International Economic Order:: An Agenda for Research (Lexington, Mass.: D.L. Heath and Company, 1973), p. 95.

(2) Raymond Vernon, «The Operations of Multinational United States Enterprises in Developing Countries (N.Y.: U.N. Unctad, TD/B/399, 1973), p. 20.

(3) Raymond Vernon, «Foreign Operations,» in James W. Ackle (ed.) : Social Responsiblility and the Business Fredicament (Washington, D.C.: The Brooking Institution, 1975), p. 245.

(4) Vernono, «A Program of Research on Foreign Direct Investment,», Op.Cit.

(أ) ماذا سيكون عليه حالة الدول النامية المضيفة، إذا لم تقم الشركات م.ج بالاستثمار المباشر فى هذه الدول ؟ ويشير هنا إلى أنه يجب الأخذ فى الاعتبار العديد من الجوانب منها، إحلال الواردات والصادرات غير المنظورة، صافى الأرباح المحتجزة والمعاد استثمارها فى الفروع فى الدول النامية المضيفة باعتبارها تدفق داخل.

(ب) هل تستطيع الدول النامية المضيفة أن تنتج ما تقوم الشركات م.ج. بانتاجه فى أراضيها بدون تحمل تكلفة إضافية؟ فإذا أمكن ذلك، اعتبرت الأرباح المدفوعة لهذه الشركات والمحولة إلى الخارج، استنزافاً للموارد الاقتصادية للدول النامية المضيفة، والعكس صحيح.

ثانياً ـ الآليات التى تستخدمها الشركات م.ج. وتؤثر بها على تدفقات العوائد إلى خارج الدول النامية المضيفة :

تعترض مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك على الآليات المنسوبة للشركات م.ج. والتى تؤثر بها على تدفقات العوائد والتحويلات إلى خارج الدول النامية المضيفة. وتركز اعتراضاتها فى النقاط التالية :

(١) بالنسبة للانتقاد الخاص باعتماد هذه الشركات أساساً على السوق المحلية فى الدول النامية المضيفة لاستيفاء احتياجاتها المالية وعدم الاعتماد على مواردها هى. ترى هذه المدرسة، أن هذا الانتقاد غير سليم بالمرة، لأن رأس المال الأجنبى المباشر يعتبر مفيداً للتنمية فى هذه الدول، سواء أكان حجمه صغيراً أم كبيراً (١). وأن هذه الموارد ـ رغم قلتها ـ لازمة

(1) R. Vernon, «Multinational Enterprise and National Soverivnty,» Harvard Business Rev., Vol. 45 (March-April, 1967), p. 163.

لتحريك الموارد المحلية لتمويل التنمية فى هذه الدول النامية المضيفة. كما أنه من وجهة النظر الاقتصادية، فإن الاثار المترتبة على الاستثمارالأجنبى المباشر، لا تتحدد بمقدار تحركات الموارد عبر الحدود القومية بين الدول، بقدر ما تتحدد بقدرتها - أيضاً - على تحريك الموارد المحلية داخل الدولة النامية المضيفة للاشتراك فى التنمية. (١) على هذا، فإن الشركات م.ج. تقوم بمساهمة فعالة بالنسبة للدول النامية المضيفة بسبب قدرتها على تحريك موارد هذه الدول، من أجل التنمية. كما أن الشركات م.ج. عندما تحصل على احتياجاتها المالية من المصادر المحلية، فإنها بذلك تخدم الإقتصاد المحلى فى الدول النامية المضيفة، حيث أنها أقدر على استخدام هذه الموارد بفاعلية أكبر مما لو استخدمتها الشركات المحلية (٢). وإن كانت تعترف هذه المدرسة بأن هذه الشركات تربح كثيراً فى مقابل استثمار أموالها فى الدول النامية المضيفة (٣).

(٢) يعترض (ڤرنون) على النقد الخاص بأن الشركات م.ج. تكتفى بتصريف منتجاتها فى السوق المحلى فى الدول النامية المضيفة ولا تقوم بالتصدير بالصورة المطلوبة. وبالتالى فهى لا تساهم فى تمويل التنمية،

---

(1) Vernon, «The Economic and Political Consequences, Op.Cit., p. 79.

(2) R. Vernon, « Mulitnational Enterprises in Developing Countries;» An Analysis of National Policies (N.Y.) : U,N.Industrial Development Organization, 1975), pp. 20-1.

(3) Sidney M. Robbins & Robert B. Stobaugh,«Financing, Foreign Affilliates,» Financial Management, Vol. I (Winter, 1972), pp. 60-2; R.B. Stobaugm, «How Investment Abroad Cerates Jobs at Home,» Harvard Business Rev., Vol. 50 (Seb.-Oct.,1972), pp. 118-26; R. Vernon, «Conflict and Reslution Between Foreign Direct Investors and Less Development Countries,» Public Policy, Vol. 27 (1968), p. 345.

ولا فى تخفيف حدة فجوة الصرف الأجنبى، ولا تساهم فى تخفيف الضغط على ميزان المدفوعات. وعليه، فبدلا من أن تساهم هذه الشركات فى حل هذه المشكلات فإنها تساعد على تفاقمها. ويتساءل، كيف لا يكون إمداد السوق المحلى بما يحتاجه من السلع والخدمات فى صالح الدول النامية المضيفة؟ وأن هذا يخفف الضغط على ميزان المدفوعات، حيث أن هذه المنتجات كانت الدولة سوف تستوردها وتدف فى مقابلها الشيء الكثير. وأيضاً، فإن هذا يخفف من الطلب على الصرف الأجنبى، بما يتيح الفرصة للأجهزة المسئولة لاستخدام حصيلة الصرف الأجنبى فى أوجه التنمية المختلفة [١]. كما أنه بالمقارنة بين صادرات فروع الشركة م.ج. وصادرات الشركات المحلية، نجد أن نسبة الصادرات / الإنتاج. فى الأولى أعلى من الثانية. [٢] بالإضافة إلى أنه يجب أخذ عامل الحجم فى الحسبان بالنسبة للفروع، حيث أن هناك تناسباً طردياً بين معدل الصادرات وحجم الفرع، وأن هذه الشركات تحقق مزيد من الإشباع للمستهلك المحلى. ومزيد من فرص الاختيار، وتوفير السلع بجودة أعلى وسعر أرخص.

(٣) يعترض (ڤرنون) على الانتقاد الخاص بأن الأرباح المحولة إلى الخارج ـ بكل ما تعنيه وتحويه، هى مفتاح الآليات التى عن طريقها تزاول الشركات م.ج. الآثار السلبية على ميزان المدفوعات للدول النامية المضيفة. حيث أن نسبة الأرباح المحولة إلى الخارج لا تمثل شيئاً مذكوراً

---

(1) Vernon, «The Economic and Political Consquences,» Op.Cit., p. 67.
(2) Vernon, «Multinational Enterprises in Developing Countries», Op.Cit., p. 24.

إذا ما قورنت بالقيمة المضافة محلياً فى الدول النامية المضيفة بواسطة الشركات م.ج. العاملة فى هذه الدول. وعليه، فإن معظم الاتهامات المنصبة على تحويلات الأرباح إلى الخارج والآثار المترتبة عليها، لا تتعلق أساساً بالأرباح المحولة بقدر ما تتعلق بطريقة القياس، حتى لا يمكن تجنب التقدير الحكمى بهذه الأرباح، وعدم الاعتماد على الإحصاءات المنشورة فى هذا الخصوص لأنها محدودة الفاعلية [١].

(٤) يعترض (ڤرنون) على أن الشركات م.ج. تستخدم أسعار التحويل لإخفاء الأرباح وتحويلات رأس المال إلى خارج الدول النامية المضيفة. فيرى – أيضاً Stobaugh، أنه على الرغم من أن هذه الشركات تتمتع بالمرونة الفائضة والقدرة على استخدام هذا الفن، إلا أن هذا فى حد ذاته لا يعتبر مؤشراً على استخدامه، أو حتى على المدى الذى يستخدم فيه، ولا على المجالات أو الأهداف [٢]. كما أنه ليس من السهل قياس هذه الآثار السلبية التى تترتب على استخدام أسعار التحويل بدون اللجوء إلى الأحكام التقديرية [٣]. بالإضافة إلى هذا، فإن استخدام أسعار التحويل ليس دائماً ضد مصلحة الدول النامية المضيفة، حيث ثبت أن شركات استخراج البترول تستخدم هذه الفنون لبقاء الأرباح فى الدول النامية

---

(1) Vernon, «Conflict and Resolution,» Op.Cit., p. 336; Vernon, «The Operations of Multinational U.S. Enterprise,» Op.Cit., P. 19.

(2) Vernon, «Sovereignty at Bay», Op.Cit., P. 169; Robert B. ????, «The Multinational Corporation, Measuring the Consequences, » Columbia J. of World Business, Vol. 6 (Inv. Feb. 1971), p. 62.

(3) Vernon, «The Operations of Multinational U.S. Enterprises, » Op.Cit., P. 18.

المضيفة [١]. كما أن الشركات م.ج. تعد أكثر استجابة للقوانين الرسمية في الدول النامية المضيفة. وذلك لأنها أكثر حساسية وخوفاً من رد الفعل لدى هذه الدول، الذى قد يسبب لها من الخسائر ما يفوق بمراحل ما قد توفره من الضرائب باستخدام فنون أسعار التحويل [٢]. وفي رأى (ڤرنون) أن المشكلة تكمن فى عبارة «تحويل الأرباح إلى الخارج»، ومدى ما تمثله من حساسية للدول النامية المضيفة، وأن هذه الدول سوف ترفض هذا التحويل وتعرض عليه، حتى ولو كانت هذه الأرباح أقل القليل [٣].

(1) Vernon, «Multinational Enterprises in Developing Countries,» Op.Cit., p. 38.
(2) Vernon, «Mulitnational Enterprises and National Soverignty,» op.cit., p. 163.
(3) Vernon, «Foreign Trade Foreign Investment, Hard Choices for Developing Countries,» in his Anthology , Op.Cit., p. 30.

الخلاصـــــــة :

ترى مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك أن الشركات م.ج. تساعد الدول النامية المضيفة على التغلب على فجوة التمويل، وعلى فجوة الصرف الأجنبى. حيث أن رأس المال المباشر الذى تجلبه ـ مهما كان حجمه ـ للاستثمار فى الدول النامية المضيفة، ويعتبر إضافة لرأس المال المحلى، وهذا يفيد التنمية، ليس هذا فقط، بل أن هذا الاستثمار يحرك الموارد المحلية للاشتراك فى التنمية. وإذا كانت هذه البشركات تعتمد على السوق المحلى فى سد احتياجاتها المالية، فإن هذا أيضاً فى صالح هذه الدول، حيث أن هذه الشركات تعتبر أكفأ فى استخدام هذه الموارد من الشركات المحلية، وبالتالى سوف تساعد على تحقيق أهداف التنمية بمعدل أكبر. كما أن تصريف المنتجات داخل السوق المحلى وعدم القيام بالتصدير بالصورة الواجبة، يؤدى إلى تحقيق مزيد من الإشباع للمتسهلكين، وتوفير فرصة أكبر للاختيار أمامهم. ويساعد هذا فى تخفيف الضغط على موازين المدفوعات فى هذه الدول بسبب تقليل حجم الاستيراد من هذه السلع، وأيضاً يخفف الضغط على حجم العملات الصعبة بما يتيح الفرصة لاستخدامها فى احتياجات التنمية الأخرى. ولا تمثل الأرباح التى تحولها فروع هذه الشركات خارج الدول النامية نسبة كبيرة، وأن القيمة المضافة التى تحققها هذه الفروع داخل هذه الدول المضيفة أكبر بكثير من هذه الأرباح. والمشكلة فى تضخيم هذا، إنما ترجع إلى طريقة القياس، وإلى حساسية موضوع تحويل الأرباح إلى الخارج بالنسبة للدول النامية المضيفة. وتعتبر الشركات م.ج. أكثر استجابة للقوانين الرسمية فى الدول النامية المضيفة من الشركات المحلية، خوفاً من رد فعل هذه الدول تجاهها، إذا هى خالفت هذه القوانين.

كما تعترض هذه المدرسة على طريقة قياس تحركات رأس المال والدخل من وإلى الدول النامية المضيفة، والآثار المترتبة عليها. حيث لم يثبت أن ما يحدث فى موازين مدفوعات الدول النامية المضيفة من آثار سلبية، إنما يرجع للشركات م.ج كما تعترض على فرص ثبات المنفعة بين الطرفين، بل هى منفعة متزايدة. وأيضاً تعترض على استخدام أرقام ذات طبيعة مختلفة أثناء القياس، فالاستثمار (بالقيمة التاريخية)، والدخل (بالقيمة الحالية) بالإضافة إلى الاستعانة بالتقدير الشخصى فى الكثير من المسائل مما يخلق عملية التحيز ضد هذه الشركات.؟

وأخيراً ترى هذه المدرسة، أن هذه الدول كان لا يمكن لها ـ حتى وإن أرادت واستطاعت ـ أن تحقق المزايا المختلفة التى تحصل عليها من الشركات م.ج.، إذا قامت هى بالإنتاج ولتحملت فى سبيل ذلك تكاليف باهظة أكبر بكثير مما تدفعه للشركات م.ج.



الفصل الثاني

مدى إحلال الإنتاج الأجنبي محل الإنتاج المحلي

يقصد بذلك أن تحل فروع الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة، ومنتجاتها، ومديريها، محل الشركات الوطنية ومنتجاتها ومديريها، ويتناول الباحث فيما يلى عملية الإحلال هذه من وجهة نظر مدرسة التبعية، ومن وجهة نظر مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك.

المبحث الأول
وجهة نظر مدرسة التبعية

ترى مدرسة التبعية أن الشركات م.ج تسعى وبإصرار على أن تحل فروعها فى الدول النامية المضيفة محل الشركات المحلية، وكذلك مديريها، وكذلك منتجاتها. وتتبع فى ذلك عدة أســــاليب عند قيامها بهذا الإحلال منها :[1]

(١) الاستيلاء على الشركات المحلية.

(٢) انشاء فروع مملوكة لها بالكامل.

(٣) تأجير (أو بيع) التكنولوجيا للمنتجين المحليين لإنتاج المنتج الأجنبى محلياً.

(٤) استيراد السلع تامة الصنع لإعادة بيعها فى السوق المحلى ـ(إلى جانب ما تنتجه فروعها فى الدول النامية المضيفة).

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

- Theodore H. Moran, «Multinational Corporation and Dependency: A Dialogue for Dependentistas and Non-Dependentististas,» International Organization, Vol. 32, No. I (Winter, 1978, p. 86; Benico Viero Schmidt, «Dependency and the Multinational Corporation,» in Frank Bonilla & robert Girling (eds.) L Structures of Dependency (Stanford: Institute of Political Studies, Stanford Univ., 1973), pp. 19-20.

تفضل الشركات م.ج.، كسمة عامة من السمات السلوكية التى تميز هذه الشركات ـ كما سيأتى فيما بعد، إتباع أسلوب معين عند الدخول للعمل فى الدول النامية المضيفة، هو تقريباً كما يلى :[١]

٤٥,٥ ٪ الاستيلاء على شركات قائمة، ٤٢,٥ ٪ إنشاء شركات حديثة، ١٢ ٪ أخرى وغير معروفة. ويختلف هذا السلوك فى الدول النامية المضيفة عنه فى الدول المتقدمة المضيفة، ففى الأولى كان ٣١,٦ ٪ للاستيلاء، ٥٧,٩ ٪ للمنشأة حديثاً، ١٠,٥ ٪ للأخرى. أما الثانية فكان، ٥٣,٨ ٪ للاستيلاء، ٣٣,٣ ٪ للمنشأة حديثاً، ١٢,٩ ٪ للأخرى.

يتضح مما سبق، أن السلوك المفضل اتباعه عند الدخول للعمل فى الدول المضيفة عموماً هو الاستيلاء على الشركات المحلية القائمة وبالتالى تحقق العديد من المزايا من وراء هذا منها، التخلص من منافس محتمل، تملك مزايا هذا المنافس بدون مجهود أو مشاكل. كما أن الاستيلاء يعتبر أسرع وسيلة للدخول للعمل فى الدول المضيفة، ويجنب الشركة م.ج مشاكل فترة الإنشاء وأخيراً، يتم للشركة م.ج. السيطرة على السوق المحلى، ومن ثم إحلال الإنتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى.

ومن زاوية صيغة الملكية، فإن السمة العامة للسلوك التى تفضلها الشركات م.ج. عند العمل فى الدول المضيفة هى الملكية الكاملة لفروعها، ثم ملكية أقلية [٢]. ويرجع تفضيل الشركات م.ج. لصيغة الملكية الكاملة لفروعها إلى رغبتها فى ضمان السيطرة الكاملة على هذه الفروع وتوجيهها

---

(١) انظر ص.

(٢) انظر ص.

الوجهة التى تريدها بدون تدخل الأطراف المحلية، وأيضاً الرغبة فى عدم المشاركة فى الأرباح، وهذا لا ينفى أنها ابتكرت أساليباً جديدة ومتعددة للسيطرة على إدارة الفروع، ـ حتى وهى تتملك ملكية أقلية ـ مثل عقود الإدارة، عقود نقل التكنولوجيا.

من زاوية أخرى ـ وفى نفس الوقت وبشكل موازى لما سبق، فإن الشركات م.ج. تقوم بإحلال المديرين الأجانب محل المديرين المحليين، ويأخذ هذا أحد صورتين، أو كلاهما [١]:

(١) تعيين مديرين أجانب يترأسوا المديرين المحليين أو يحلوا محلهم فى الفروع المستولى عليها فى الدول النامية المضيفة.

(٢) جذب أفضل العناصر الإدارية من الشركات المحلية للعمل فى فروع الشركات م.ج. تحت إمرة المديرين الأجانب.

ويترتب على إحلال المديرين الأجانب محل المديرين المحليين، عدة نتائج ضارة بالدول النامية المضيفة منها [٢]:

(١) حرمان هذه الدول من أفضل كوادرها الفنية والتى هى فى أمس الاجة إليها من أجل دفع وقيادة عملية التنمية.

---

(1) Albert O. Hirshman, «How to Divest in Latin America and Why?,» in A.O. Hirshman (ed.) : A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America (New Haven; Conn.: Yale Univ. Press,), p. .

(2) Osvaldo Sunkel, «The Pattern of Latin American Dependence,» in Victor L. Urquidi & Rosemary Throp (eds.): Latin America in the International Economy (N.Y.: John Wiley & Sons,), p. 177.

(٢) تحول هذه القوة الإدارية، من قوة تواجه الشرات م.ج. وتواجه غزوها وتغلغلها داخل دولهم النامية المضيفة، إلى قوى مويدة لهذه الشركات وخليفة لها، بحكم المصلحة المشتركة، وبالتالى مساعدتها على مزيد من السيطرة على دولها النامية وعلى مزيد من التغلغل فيها.

(٣) إرتفاع تكلفة إعداد عنصر العمل بالنسبة للدول النامية المضيفة، حيث أن هذه الكفاءات وهى أصلا جزء من استثمار الدول النامية المضيفة – ثم الصرف عليها وتجهيزها من الموارد المحدودة لهذه الدول.

وبشكل عام، فإن الشركات م.ج. ليست مضطرة لأن تقوم بشراء الشركات المحلية لكى تقوم بإحلال الإنتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى، حيث أنها تستطيع أن تحقق ذلك عن طريق ملكليتها للمزايا الاحتكارية المختلفة التى تتمتع بها فى مواجهة منافسيها المحليين، التى تعمل فى الأجل الطويل على التخلص من هؤلاء المنافسين [١].

ولقد أثبتت العديد من الدراسات، أن هذه الشركات م.ج. تسيطر فى الواقع العملى فى بعض الدول النامية المضيفة، على بعض الصناعات، مثل الصناعات التحويلية، ففى الأرجنتين على سبيل المثال، تسيطر هذه الشركات على ٣١٪ من ناتج هذه الصناعة، وعلى ١١٪ من العمالة فيها [٢]. وأيضاً فى المكسيك، نجد أنها تسيطر على ٢٨٪ من قيمة مبيعات هذه الصناعة[٣].

(1) Giovanni Arrighi, «International Corporations, Labor Aristocrates, and Economic Development in Tropical Africa,» in Robert I. Rhodes (eds.): Imperialism and Underdevelopment: A Reader (N.Y.: Monthly Rev. Press, 1970), p. 242.
(2) U.N., Transnational Corporations in World Development: Op.Cit., Table 3-60, p. 270.
(3) Ibid., Table 3-59, p. 269.

ونتيجة ما سبق، تعثر عملية التنمية فى الدول النامية المضيفة، بسبب الاستيلاء على الشركات الوطنية القادرة ـ إلى حد ما ـ على تحقيق عملية التنمية، وفى الوقت نفسه، التخلص من مجموعة الرواد الإداريين الذين كانوا من الممكن أن يتولوا قيادة وإدارة عملية التنمية، وتحويلهم إلى قوة مؤيدة لهذه الشركات، وفى أحسن الأحوال قوة محايدة .

المبحث الثانى
وجهة نظر مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك

تختلف مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك مع مدرسة التبعية فى عدة نقاط، على الرغم من أن (ڤرنون) لا ينكر حدوث عملية الإحلال للإنتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى، ولكنه يفضل صيغة هذه المشكلة فى عدة أسئلة على النحو التالى :

(١) ما مدى الإحلال الذى يتم بين الإنتاج الأجنبى والإنتاج المحلى ؟

(٢) هل بالضرورة أن يكون هذا الإحلال ضاراً بالدول النامية المضيفة ؟

(٣) هل تم قياس عملية الإحلال قياساً سلبياً، من حيث حجمه وآثاره ؟.

يتناول الباحث الإجابة على هذه الأسئلة من وجهة نظر مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك فيما يلى :

يرى (ڤرنون) أن حجم الإحلال الذى يتم بين الإنتاج الأجنبى والإنتاج المحلى، حجم بسيط وبدرجة محدودة، لعدة أسباب منها [١] :

(1) Vernon, «Multinational Enterprises in Developing Countries,» Op.Cit., p. 2.

(١) أن الدول النامية المضيفة لا تملك الشركات ـ أو الكثير من الشركات ـ التى تخشاها الشركات م.ج.

(٢) أن الشركات م.ج. تفضل الملكية الكاملة للفرع ضماناً للسيطرة الكاملة وللحصول على كل الأرباح .

(٣) أن الشركات المحلية فى الدول النامية لا تملك التكنولوجيا التى تتلاءم مع الشركات م.ج. وبالتالى باستيلاء الشركات م.ج. عليها، فإنها سوف تكون قيداً عليها وليست دافعاً لانطلاقها وتحقيق أهدافها.

ويعترف (فرنون) بأن الشركات م.ج. تستخدم المنافسة كميكانيزم لعملية الإحلال، ولكنه يؤكد أن هناك فرقاً واضحاً بين حجم وطريقة تركز الشركات م.ج. داخل الدول النامية المضيفة، وبين طريقة تركز المنتجين المحليين . وعليه فإن الشركات م.ج. لا تقوم ـ فى الغلب ـ بالاستثمار فى الصناعات التى يتركز فيها المنتجين المحليين، وبالتالى فهى لا تنافسهم فى مجالهم، ولا تزاحمهم أو تحل محلهم [١].

بالنسبة للسؤال الثانى :

يرى (فرنون) أن الإحلال الذى يتم بين الإنتاج الأجنبى والإنتاج المحلى، إنما يزيد ويعزز القدرات الاقتصادية للدول النامية المضيفة، لعدة أسباب[٢] :

---

(1) Id.
(2) Vernon, «The Operations of Multinational U.S. Enterprises,» Op.Cit., P. 22.; Vernon, Multinational Enterprises in Developing Countries, Op.Cit., p. 25.

(١) تقدم الشركات م.ج. للدول النامية المضيفة حجماً لا بأس به من رأس المال والتكنولوجيا والمهارات الإدارية والتسويقية المتقدمة. وهذا يعتبر إضافة للموارد المحلية بهذه الدول وليس انتقاصاً منها.

(٢) تؤدى المنافسة بين الشركات م.ج. والشركات المحلية فى الدول النامية المضيفة إلى تحسين كفاءة التشغيل فى الشركات المحلية رغبة منها فى المحافظةعلى مركزها التنافسى فى السوق المحلية . وهذا يحقق العديد من المزايا للدولة النامية المضيفة منها، حسن استغلال الموارد المحلية المتاحة، وتوفير مزيد من السلع للمستهلك بسعر أرخص وبجودة أعلى، فإذا أدت هذه المنافسة إلى إزاحة الشركات المحلية من السوق، فالمستفيد أيضاً هى الدولة النامية المضيفة، لأن الشركات المستبعدة هى الشركات الشركات عديمة الكفاءة، أو ذات الكفاءة المنخفضة، والتى يمثل الاستثمار فيها ضياعاً للموارد المحلية ـ على ندرتها ـ وبالتالى فإن إحلال الشركات م.ج. محل الشركات المحلية يعود بالفائدة على الاقتصاد المحلى على الدول الناميه المضيفة، حيث سيتم استخدام الموارد بفاعلية أكبر. ويكون الإحلال ضاراً، إذا كانت الشركات المحلية تستطيع أن تستخدم هذه الموارد بكفاءة أكبر من الشركات م.ج. التى تحل محلها، أو حتى بنفس درجة الكفاءة. وأيضاً، إذا كانت الإدارة المحلية أكفأ من الإدارة فى الشركات م.ج. أو حتى على نفس المستوى.

(٣) إن عطاء الشركة م.ج. لا ينتهى فى مجال التكنولوچيا، حيث أنها مبتكر دائماً، وتستطيع أن تطور دورها الذى تلعبه داخل الدولة النامية المضيفة طبقاً لموقع المنتج الذى تنتجه من دورة المنتج (منتج جديد، منتج ناضج،

منتج نمطى) . وتستطيع القيام بهذا التطوير حتى بداخل نفس المرحلة، حيث أنها تملك من المهارات والإماكانات التى تمكنها من التنويع وإفادة تلك الدول النامية المضيفة.

(٤) حصول الدول النامية المضيفة على مزيد من المنافع من وراء عمل هذه الشركات بأراضيها ـ علاوة على ما سبق، منها زيادة حصيلة الضرائب والجمارك فى هذه الدول، وأيضاً زيادة الأجور المدفوعة للعاملين، وزيادة فرص العمالة وبالتالى تخفيف حدة مشكلة البطالة، والمساعدة فى التغلب على فجوة الصرف الأجنبى.

بالنسبة للسؤال الثالث :

يرى (ڤرنون) أنه يجب تناول موضوع إحلال الإنتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى والآثار المترتبة على هذا. بحذر شديد، بسبب صعوبة قياس مضامين الإحلال. وأن هذا القياس يعتمد إلى حد ما على رد الفعل لدى أصحاب رأس المال فى الدول النامية المضيفة. بمعنى، مدى رضى هؤلاء المستثمرين عن هذا التغيير فى ثرواتهم ووضعهم الشرعى نتيجة هذا الإحلال؟ وهل هم مستفيدون منه أم لا ؟ (١)

(1) Vernon, «Sovereignty At Bay,» Op.Cit., P. 153.

الخلاصة :

ترى مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك وتعترف بحدوث إحلال للإنتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى، ولكن حجم الإحلال بسيط، ودرجته محدودة. ومع ذلك فهو فى صالح الدول النامية المضيفة، حيث أن يعزز قدرات وإمكانات هذه الدول ويساعدها على حسن استخدام مواردها المتاحة، وعلى التخلص من الشركات الأقل كفاءة كما أنه يساعد على زيادة الموارد السيادية لهذه الدول مثل الضرائب والجمارك .

الفصل الثالث

حجم التكنولوچيا ومدي ملاءمتها لظروف الدول النامية المضيفة

تعتبر مشكلة نقل التكنولوجيا واحدة من المشاكل التى دار حولها خلاف كثير [١]. وتمثل عملية نقل التكنولوجيا أهمية كبيرة بالنسبة للدول النامية لأنها تعتبر عاملا رئيسياً يؤثر على التحول الاجتماعى والاقتصادى بها [٢]. ويرى كل من Setmi & Holton أن أعظم المشاكل التوى تواجه هذه الدول هى نقص التكنولوجيا والمهارات الإدارية أكثر من نقص رأس المال. [٣] ويرى أن الاختناقات التى تواجه عملية التنمية فى الدول النامية هى نقص فى المهارات، والتنظيم غير الملائم لعوامل الإنتاج، وعدم كفاية رأس المال، وأنه إذا أمكن التغلب عليها فإن الناتج القومى سوف يتحسن [٤].

ولقد أكدت البحوث فى الستينات على العلاقة بين التكنولوجيا والشركات م.ج. [٥] للدرجة التى دعت Pavitt لأن يقول أنه من الصعب جداً أن تفصل الواحد منهم عن الآخر. [٦] ويعتبر البعض أن النقل الدولى

(1) Ronald Findlay, «Scme Aspects of Technology Transfer and Direct Investment,» The American Review, Vol. 68, No. 2(May 1978), p. 275.
(2) Frank Long, «The Role of Social Scientific Inquiry in Technology Transfer, «The American Journal of Economic and Sociology, Vol. 38, No. 3, P. 284.
(3) S. Prakash Sethi & Richard H. Holton (eds.), «Management of the Multinational; Policies, Operations, and Research (N.Y.: The Free Press, 1974), p. 40.
(4) Long, Loc.Cit.
ويرى أن الناتج القومى هو دالة لمدى توفير رأس المال، المهارات، التنظيم، وصور العلاقة فى الشكل التالى : $Y = P(S, O, K)$
حيث أن Y الناتج القومى، S المهارات الإدارية، O التنظيم الملائم لعوامل الإنتاج، K رأس المال.
(5) George P. Leroy, «Transfers of Techinology Within the Multinational Enterprise,» in Salah El-Sayed (ed.): International Business and Middle East, Vol. (Cairo: The American Univ. Press, 1979), p. 285.
(6) Keith Pavitt, «The Multinational Enterprise and the Transfer of The Technology,» in John H. Dunning (ed.): The Multinational Enterprise (London: George Auena Univ Ltd. 1971), p. 61.

للتكنولوجيا هى الوظيفة المميزة للشركات م.ج. والتى تتخطى الوسيلة التقليدية لنشر التكنولوجيا من خلال المحاكاة [١]. وفى نهاية السبعينيات تحولت البحوث فى مجال الشركات م.ج. من التركيز على قدرتها على الابتكار والاختراع، إلى التركيز على دورها كمحرك للتمية، وبالتالى نشأت العديد من الدراسات منها : الفجوات التكنولوجية، اختيار ومصادر التكنولوجيا، أثر الشركات م.ج. على العديد من سياسات الدول المضيفة [٢]. ولقد تنبأ البعض، بأن التكنولوجيا سوف تكون أقوى سلعة تباع وتشترى فى العالم خلال عقد الثمانينات[٣].

ولتحديد ما هو المقصود بالتكنولوجيا، نجد أن هناك تعاريف متعددة منها:

(١) أنها عبارة عن تصميم المصانع الإنتاجية، والمنتجات، والعمليات [٤].

(٢) هى طرق إنتاج السلعة، وطبيعة السلعة المنتجة [٥].

(٣) ولقد فرق البعض بين نوعين من التكنولوجيا هما تكنولوجيا الاستهلاك وتكنولوجيا الإنتاج، والأولى خاصة بفنون التسويق، والثانية خاصة بفنون الإنتاج [٦].

(1) El-Sayed, Op.Cit., p. 129.
(2) Leroy, Op.Cit., 286.
(3) Liz Roman Callese, «More Firms Buy, Sell the Fuits of Research to and from Outsiders,» Wall Street Journal (Feb. 18, 1976), p. 1.
(4) L.R. Wells, Jn. and W.A. Chudson: «The Aquistion of Proprietary Technology from Multinational Enterprises by Developing Countries (N.Y. : Department of Economic and Social Affairs. U.N., 1974), p. 2.
(5) F. Stewart, «Trade and Technology,» in Paul Streeten (ed.): Trade Strategies for Development (N.Y. : John Wiley & Sons, 1973), p. 236.
(6) S. G.K. Helleiner, «The Role of Multinational Corporations in Less Developed Countries: Trade in Techonolgy», World Development (April 1975), p. 20.

(٤) البعض لجأ إلى مفهوم أوسع للتكنولوجيا عند معالجة قضية نقل التكنولوجيا للدول النامية، وذلك لتسهيل تناول هذا الموضوع، ومنهم :

(أ) قام Branson بإضافة الأنظمة الإدارية إلى تخطيط ورقابة الإنتاج [١].

(ب) وقام كل من Behrmand & Wellender بضم التخطيط والرقابة على الشركة وتصميم المنتج والعمليات[٢]. ولقد استبعدا المهارات الخاصة بالإدارة العامة، والتسويق، وركزا على الإدارة التى ترتبط مباشرة بتصميم المنتجات والعمليات، والرقابة على الإنتاج وهذا يتفق مع الخطوط الإرشادية الموضوعة من قبل الأمم المتحدة والتى تتضمن المهارات الضرورية المطلوبة لإنتاج المنتج وإنشاء المشروع من أجل هذا الغرض [٣].

ويرى الباحث أن التكنولوجيا هى فن تطبيق المعرفة (العلم) فى إطار اقتصادى، وبالتالى فهى تشمل تطبيق الأفكار والابتكارات والمفاهيم وفنون العلم المختلفة فى شتى المجالات، فى إطار اقتصادى يتحدد فيه التكلفة والعائد، وعليه، فإنها تشمل فنون الإنتاج (كل ما يتعلق بالصنع من تصميم، وتنفيذ، وتشغيل، وهكذا)، وتشمل فنون التسويق (مثل الترويج، التوزيع)، وأخيراً، فنون الإدارة بشكل عام[٤].

(1) J. Branson, «Industrial Technology for Developing Economics (N.Y.: Preaeger, 1969), p. 28.
(2) J.N. Sherman and H. Wallender, «Transfer of Manufacturing Technology Within Multinational Enterprises», Cambridge Mass.: Ballinger, 1976), pp. 4-15.
(3) Unido, Guidlines for the Aquistion of Foreign Technology in Developing Countries,» N.Y., 1973, p. 1.
(4) James Brian, «Technology by Multinational Companies,» Harvard Business Rev. (Nov. Dec. 1969), p. 148; Leroy, Op.Cit., pp. 285-301; Arthur Wilake, «Technology Creation and=

ولقد ثار الجدل والخلاف بين مدرسة التبعية ومدرسة التقاصديين النيوكلاسيك حول دور الشركات م.ج. فى نقل التكنولوچيا إلى الدول النامية، من حيث حجم التكنولوچيا المنقولة إلى هذه الدول، ومدى ملاءمتها لاحتياجات وروف هذه الدول، ومدى علاقة هذه التكنولوچيا المنقولة بأنماط الاستهلاك السائدة فى هذه الدول. وسوف يتولى الباحث فيما يلى عرض وجهتى نظر هاتين المدرستين فيما يتعلق بهذه القضية.

المبحث الأول
وجهة نظر مدرسة التبعية

يتناول الباحث فيما يلى وجهة نظر مدرسة التبعية فى عدة نقاط هى :

أولا - حجم التكنولوچيا المنقولة إلى الدول النامية المضيفة :

يرى أصحاب مدرسة التبعية، أن حجم التكنولوچيا الذى تنقله الشركات م.ج إلى الدول النامية المضيفة يعتبر قليلا، وذلك لعدة أسباب منها، أن هذه الشركات تركز معظم أنشطة البحثو والتطوير فى الدول الأم. ولقد كان جملة المنفق على البحوث والتطوير من الشركات الأمريكية م.ج. فى عام ١٩٦٧ العاملة فى الصناعة التحويلية، حوالى ٨١٢٤ مليون دولار، أنفق منها فى الولايات المتحدة الأمريكية حوالى ٧٥٢٩٨ مليون دولار بنسبة ٩٣,٥٪، والباقى وهو ٥٢٦ مليون دولار أنفق فى الدول المضيفة - سواء أكانت متقدمة

= Technology Transfer by Multinational Firms,» Research in International Business and Finance, Vol. I (1979), pp. 137-87; Lee H. Radebaugh andRiad Ajami, «Technology Transfer to the Middle East-Progress and Pitfalls,» in El-Sayed, Op.Cit., p. 224; Charles Cooper,» The Transfer of Industrial Techonolgy to the Under-Developed Countries,» Bulletn, Institute of Development Studies, Univ. of Sussex, Vol. 3, No. 1 (Oct. 1971), pp. 3-7.

وهى النسبة الغالبة، أو نامية وهى النسبة الأقل، بنسبة ٦,٥٪ (١). وتحقق الشركات الأمريكية م.ج. العديد من المزايا من وراء توطين أنشطة البحوث والتطوير فى دولتها الأم، ومنها جلب العوائد ـ مقابل بيع أو تأجير التكنولوجيا ـ إلى الولايات المتحدة الأمريكية، المحافظة على سرية التكنولوجيا، مزيد من الاحتكار لهذه التكنولوجيا. وكما يقول Johnson أنه ليس للشركة م.ج. مصلحة تجارية فى نشر معرفتها للمنافس الوطنى المحتمل،. وبالتالى هى تنقل إى الدول المضيفة حجم التكنولوجيا الذى يتلاءم مع مصلحتها هى (٢).

ومن جهة أخرى، فإن الشركات م.ج تستطيع أن تقلل من نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية المضيفة عن طريق إهمال تدريب العمالة الوطنية على أنشطة البحوث والتطوير(٣)، أو عن طريق بيع تكنولوجيا متقادمة إلى هذه الدول، أو عن طريق بيع آلات مستعملة، والقيام بتدريب محدود للعمالة الوطنية سواء بالنسبة لعدد من يتم تدريبهم أو من حيث الأساليب والفنون التى يتم تدريبهم عليها. أو كلاهما (٤). وذلك ضماناً لاستمرار احتياج هذه الدول إلى هذه الشركات، حيث أنه بمجرد أن يتكون لدى الدول النامية الخبرة فى المجال الذى استقدمت من أجله هذه الشركات فإنه سوف تستغنى عنها وتعتمد على نفسها فى هذا المجال.

---

(1) U.N., «Transnational Corporations in World Development,» Op.Cit., Table 39, p. 189.

(2) Harry G. Johnson, «The Multinational Corporations as an Agency to Economic Development: Some Exploratory Observations,» om Naranra Ward. et.al., (eds): The Widening Gap: Development in the 1970's (N.Y. Columpia University, 1971), p. 244.

(3) R. Hall Mason, et.al., «The Economics of Multinational Business (N.Y.: John Wiley & Sons, Inc., 1975), p. 399.

(4) Ibid., p. 401.

ثانياً ـ مدى ملاءمة التكنولوچيا المنقولة لاحتياجات وظروف الدول النامية المضيفة :

يتناول الباحث فيما يلي موقف مدرسة التبعية في مسألتين هما :

(١) طبيعة التكنولوچيا المنقولة بواسطة الشركات م.ج. إلى الدول النامية المضيفة :

يقصد بذلك تحديد ما إذا كانت التكنولوچيا المنقولة كثيفة رأس المال، أم أنها تكنولوچيا كثيفة عنصر العمل. وتركز مدرسة التبعية هنا على أن الشركات م.ج. تقوم بنقل تكنولوجيا كثيفة رأس المال(*) إلى الدول النامية المضصيفة، وهي تكنولوجيا غير ملائمة لهذه الدول. ولا يصلح المزى التكنولوجي الذي تقوم به الشركات م،.ج. بين رأس المال والعمل للتطبيق في الدول النامية المتخلفة، ومع ذلك تستورده هذه الشركات من مركزها الرئيسي في الدول الأم لتطبيقه في الفروع في الدول النامية المضيفة (١). ويقول Sinha أن معظم التكنولوچيا المنقولة إلى الهدف من الشركات م.ج. لا تناسب احتياجاتها التنموية (٢). ويتفق هذا مع ما جاء في تقرير Unctad من

(*) يقصد بها التكنولوچيا التي تكون نسبة رأس المال أكبر من نسبة العمالة في المدخلات، والعكس صحيح بالنسبة للتكنولوچيا كثيفة العمل. وتقاس كثافة رأس المال بعدة مقاييس

منها كثافة رأس المال الفني = $\frac{\text{الانفاق الاستثماري على المصنع}}{\text{العمالة المباشرة (ماهرة ـ نصف ماهرة ـ عادية ـ مشرفين)}}$

وتستبعد العمالة غير المباشرة.

كثافة رأس المال الكلي = $\frac{\text{جملة رأس المال المستثمر في المشروع}}{\text{جملة العمالة}}$

ولمزيد من التفصيل انظر :

Daivd J. C. Forsyth and Robert E. Solomon, «Choice of Techonolgy and National of Ownership in Manufacturing in Developing Countries,» Oxford Economic Papers, Vol. 29 (1977), pp. 258-82.

(1) Arrighi, Op.Cit., pp. 229-8.

(2) R.H. Sinha, «Multinational Corporations; Their Impact on Indian Economy,» Economic Affairs, Vol. 20, No. 4 (April 1975), p. 145.

أن التكنولوجيا المنقولة إلى الدول النامية هى تكنولوجيا غير ملائمة لكل من عوامل الإنتاج المستخدمة وكذلك نوع السلع المنتجة، وهى فى الغالب لا تطوع لتتلاءم مع الاحتياجات المحلية فى هذه الدول، وهى فى الغالب ـ أيضاً ـ ما تعوق تطور التكنولوجيا والمهارة المحلية (١).

وترجع مدرسة التبعية نقل التكنولوجيا غير الملائمة إلى الدول النامية المضيفة إلى عدة أسباب منها :

(١) تركز معظم أنشطة البحوث والتطوير فى عدد قليل من الشركات م.ج. العملاقة، والمتمركزة أساساً فى الدول الأم والتى هى فى الغالب دول أوربا الغربية، والولايات المتحدة الأمريكية، ولهذا فإن هذه الأنشطة تتم فى بيئة عنصر العمل فيها نادراً نسبياً، ورأس المال متوفر نسبياً، ونتيجة لهذا فإن المزيج التكنولوجى (بين عنصر العمل ورأس المال) سوف يكون فى أغلبه لصالح عنصر رأس المال، أى سوف يكون كثيف رأس المال وينحو ناحية توفير عنصر العمل، وهذا وإن كان يلائم هذه الدول المتقدمة فإنه لا يلائم الدول النامية والتى فى الغالب تعانى من نقص فى عنصر رأس المال ووفرة فى عنصر العمل (بطالة)(٢). وبالذات العمالة العادية غير المدربة (٣).

(1) Citting; Unido, «Guidelines for the Aquistion of Foreign Technology,» Op.Cit., p. 141.

انظر أيضاً :

- Fouad Ajami, «Corporate Gaints, Some Global Social Costs,» International Studies Quarterly, Vol. 6, No. 4 (Dec. 1972), p. 521.

(2) Keith Mardson, «Progrossive Technologies for Developing Countries,» International Labor Rev., Vol. 101 (Jan.-June, 1970), p. 47.

(3) Mason, Op.Cit., p. 284.

(٢) عدم قيام الشركات م.ج. بتطويع التكنولوچيا المنقولة لتلائم احتياجات الدول النامية المضيفة وظروفها. فالشركة م.ج ليس لها مصلحة تجارية فى القيام بهذا التطويع، ولا فى إنفاق المزيد من الاستثمار من أجل أن يتم، لكى يلائم الظروف المحلية فى الدولة النامية المضيفة . فهذه الشركات تحقق أرباحها من بيع أو تأجير أو استغلال هذه التكنولوچيا كما هى بسبب احتكارها لها، وزيادة الطلب عليها من الدول النامية المضيفة [١].

(٣) تتمسك الشركات م.ج. بنقل التكنولوچيا إلى الدول النمية المضيفة فى شكل حزمة Complete Package التى تضم فى ثنايها، ما هو ملائم لاحتياجات الدول النامية المضيفة، وما هو غير ملائم، وما هو مطلوب لها، وما هو غير مطلوب [٢].

(٢) تشجيع التكنولوچيا المنقولة لأنماط استهلاكية لا تلائم ظروف الدول النمية المضيفة :

يقصد بذلك، أن التكنولوچيا المنقولة بواسطة الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة، تشجع على وجود أنماط استهلاكية غير ملائمة لظروف هذه الدول. وتستطيع هذه الشركات أن تفرض هذه الأنماط الاستهلاكية باستخدام عدة أساليب منها :

(١) قيام هذه الشركات بالتأثير على قيم الأفراد فى الدول النمية المضيفة، وعلى اتجاهاتهم، وعلى نماذج الحياة المفضلة. بالإضافة إلى نشر مفاهيم الدولة الأم والتى تشجع على الاستهلاك. وعليه، فإن هذه

(1) Johnson, «Multinational Corporations,» Op.Cit., p. 244.
(2) Mardson, Op.Cit., P. 478.

الشركات تنقل إلى الدول النامية المضيفة تفضيلات ورغبات غير ملائمة لاحتياجاتهم الاجتماعية والاقتصادية [1]. وتستخدم فى ذلك العديد من الوسائل من أهمها فروعها المنتشرة فى هذه الدول النامية المضيفة. واتباع استراتيجيات عديدة، الهدف منها التركيز على تقديم سلعًا استهلاكية جديدة فى هذه الدول قبل أن ينتشر استخدام السلع القديمة كلية، وهذا يضمن لها استمرار الطلب على منتجاتها وتزايده [2].

(٢) تركيز الشركات م.ج. على دفع المستهلكين فى الدول النامية المضيفة، إلى استخدام، أسلوب التقليد والمحاكاة لأنماط الاستهلاك الموجودة فى الدول الصناعية الغنية المتقدمة، باستخدام وسائل متعددة منها، الأفراد المتأثرين بالنمط الاستهلاكى الغربى، والذين يشكلون فى الغالب فئة اجتماعية ذات مستوى اجتماعى مرتفع، ومن ثم يقبل بقية المستهلكين فى الدول النامية المضيفةعلى تقليدهم ومحاكاتهم. كما تستخدم أيضًا لتحقيق ذلك الإعلان وفنون المختلفة [3].

(٣) الضغط على الحكومات المضيفة ورجال الأعمال فى الدول النامية المضيفة لشراء منتجات هذه الشركات ــ سواء أكانت ملائمة لظروف دولتهم أم لا، بسبب ما تملكه هذه الشركات وما تسيطر عليه من إمكانات وقدرات مختلفة التى تمكنها من السيطرة على موارد العالم وأسواقه.

(1) David Osterberg and Fouad Ajami, «The Multinational Corporation: Expanding the Frontiers of World Policies,» The J. of Conflict Resolution, Vol. IV, No. 4 (1971), p. 462.
(2) Ibid., p. 463.
(3) Evans, Op.Cit., p. 333; Sunkell, «Big Business,», Op.Cit, p. 521.

(٤) قدرة هذه الشركات على فرض أسلوبها فى الإنتاج (الأسلوب كثيف رأس المال)، على الدول النامية المضيفة، وبالتالى المساعدة على إيجاد أنماط استهلاكية غير ملائمة. حيث أن هذا الأسلوب مصمم - فى اغالب - من أجل انتاج سلعاً تناسب فى حجمها، وشكلها، وطاقاتها، وعمرها، وسعرها) احتياجات مستهلك الدول الغنية المتقدمة (١).

(٥) لجوء هذه الشركات إلى التشكيك فى الثقافات القومية للدول النامية المضيفة، وفى جذورها الروحية والتاريخية، والعمل على تفسخها، وتقديم الثقافة الغربية والترويج لها كنموذج ثقافى جدير بأن يحتذى، وأحد جوانب هذا النموذج هو إشاعة روح الاستهالك، واستهلاك سلعاً تتناسب مع هذه الثقافة وهى بالقطع لا تناسب ظروف الدول النامية المضيفة. (٢) كما يؤدى هذا أيضاً، إلى ظهور عملية «التغريب» داخل الدول النامية المضيفة (٣).

(٦) قدرة هذه الشركات على تخصيص الموارد على المستوى العالمى، أو حتى داخل الدولة المضيفة نفسها، بما تملك من سيطرة اقتصادية فى كافة المجالات، وسيطرة سياسية على العديد من الدول وساساتها، وبالتالى توجيه هذه الموارد إلى خدمة أهدافها، ومنها زيادة الطلب على منتجاتها، ويؤدى هذا إلى تشجيع الاستهلاك فى الدول النامية المضيفة لمنتجات هذه الشركات .

(1) Sunkel, «National Development Policy,» Op.Cit., p. 485.
(2) Michael J. Moravisk & J.H. Ziman, «Parasida and Dominatia: Science and the Developing World,» Foreign Affairs, Vol. 3, (July 1975), P. 706, Quoted from, Roberts S. Fortner: Strategies for Self-Immolation: the Third World and the Transfer of Advanced Tcchnologies,» Intern-American Economic Affairs, Vol. XXX, No. I (Summer 1977), p. 29.
(3) Arrighi, Op.Cit., p. 240.

الخلاصـــة :

نخلص من كل ما سبق، أن مدرسة التبعية ترى أن :

(١) النقل المحدود للتكنولوچيا سوف يؤدى إلى زيادة درجة اعتماد الدول النامية المضيفة على هذه الشركات م.ج. لتوفير المزيد من التكنولوچيا، وبالتالى زيادة درجة التبعية التكنولوچية. ويؤدى هذا بدوره إلى إعاقة خلق القدرات التكنولوچية والعلمية المحلية فى مجال التصنيع المحلى، كما أنه يؤدى أيضاً إلى زيادة تأثيرها على أنماط الإنتاج والاستهلاك المحلى [١].

(٢) نقل تكنولوچيا غير ملائمة للدول النامية المضيفة، سوف يؤدى إلى تفاقم مشكلة البطالة بهذه الدول. ولقد قام Sunkel بتقويم أثر نقل التكنولوچيا كثيفة رأس المال بواسطة الشركات م.ج. فى دول أمركيا الجنوبية، فوجد أنها تسببت فى زيادة البطالة بحوالى ٢٥٪ من قوة العمل، وأن هذه النسب تتزايد، وسوف تؤدى هذه التكنولوچيا غير الملائمة إلى عدم التكامل مع الاقتصاد المحلى،. وهذا يؤدى إلى تكوين وتنمية «الجيوب الأجنبية» داخل الاقتصاد المحلى التى ترتبط بالاقتصاد العالمى أكثر من ارتباطها بالاقتصاد القومى فى الدول النامية المضيفة [٢]. وأبروز مثال على ذلك صناعات التجميع وبالذات السيارات [٣]. كما

(1) T. Szentes: «The Policies Economy of Underdeveloped,» (Budabest, Akademiai Ki do, 1971), p. 41.
(2) Ann Seidman, «Old Motives, New Methods: Foreign Enterprise in Africa Today,» in Christopher Allen and R.W. Johnson (eds.) : African Perspectives (London: Cambridge Univ. Press, 1970), pp. 264-5.
(3) Sanjaya Lall, «The International Automative Industry and the-Developing World,» World Development, Vol. 8, No. 10 (Oct. 1980), pp. 782-3.

أن استيراد التكنولوچيا كثيفة رأس المال سيؤدى إلى مزيد من تشجيع إحلال الإنتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى، بإنشاء وحدات جديدة تكون على نفس المستوى التكنولوچى المتقدم، وهذا يساعد أيضاً على تفاقم مشكلة البطالة(١).

(٣) إدخال أنماط استهلاكية غير ملائمة إلى الدول النامية المضيفة يؤدى إلى زيادة الضغط على موارد هذه الدول من العملات الصعبة من أجل استيراد هذه السلع التى تتلائم مع هذه الأنماط، بما يترتب عليه من إعاقة التنمية. وقد يؤدى هذا إلى توجيه جزء من رأس المال ـ رغم ندرته ـ إلى إنتاج مثل هذه السلع، بما يزيد من تعقد مشكلة تمويل التنمية وبالذات بالنسبة للاحتياجات الأساسية.

(٤) ضعف المركز التفاوضى للدول النامية بسبب النقل المحدود للتكنولوچيا، والاعتماد المتزايد من هذه الدول على الشركات م.ج. من أجل الحصول على المزيد من التكنولوچيا، ويزداد الأمر سوء بسبب احتكار هذه الشركات للتكنولوچيا (٢).

(٥) إحداث نمو بدون تنمية فى الدول النامية المضيفة، بسبب الإنتاج الذى تقوم به الشركات م.ج. فى هذه الدول النامية لصالح الطبقة الراقية ـ وهى محدودة وليس فى صالح الأكثرية، وكذلك التوظف سيكون

(1) Arrighi, Op.Cit., p. 253.
(2) Theodore M. Moran: «The Impact of U.S. Direct Investment on Intern-American Relations (Washington, D.C.: The Brooking Institution, 1974), p. 12; Frances Steward: Technology and Underdevelopment (London: The Macmillan Press, Ltd. 1977), pp. 137-8.

لصالح العمالة الماهرة - وهى أقلية، وبالتالى تحسن دخل فئة محدودة داخل هذه الدول [١].

(٦) زيادة الضغط على موازين المدفوعات فى الدول النامية المضيفة، بسبب زيادة الاحتياج للتكنولوجيا المستوردة، وزيادة ما تدفعه هذه الدول فى سبيل الحصول عليها [٢].

المبحث الثانى
وجهة نظر مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك

يتناول الباحث فيما يلى وجهة نظر مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك فيما يلى :

أولا - حجم التكنولوجيا المنقولة إلى الدول النامية المضيفة :

ترى مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك أن الشركات م.ج. تفيد الدول النامية المضيفة، وتنقل إليها حجم تكنولوجيا يساعدها على سد «الفجوة التكنولوجية» بينها وبين الدول المتقدمة ويتم ذلك بوسائل متعددة منها [٣]:

(1) Muller, «(More) on Multinational,» Op.Cit., p. 101.
(2) Ibid., p. 102.

(٣) لمزيد من التفصيل انظر :

J. H. Donning, «Technology, U.S. Investment, and European Growth,» in Charles P. Kindleberger (ed.) : The International Corporation: A Symposium, 3rd. ed. (Cambridge; Mass. : The Mit Press, 1973), pp. 141-76; Edwin Mansfield, «Eas-West Technological Transfer Issues and Problems; International Technology Transfer: Forms, Resources Requirements, and Policies,» The American Economic Rev., Vol. 65, No. 2 (May 1975), pp. 372-6, David J. Teece: The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer (Cambridge: Mass.: Baillinger Publishing Company, 1976), pp. 7-34; Mira Wilkis, «The Role of Private Business in the International Diffusion of Technology, » The J. of Economic History, =

(١) استيراد المنتجات التكنولوجية، عن طريق استيراد السلع الرأسمالية أو الاستهلاكية، أو الإثنين معاً . وحتى الدول المتقدمة تقوم بهذا أيضاً مثل، سويسرا، ونيوزيلنده، ويتم استيراد المتنج من أجل إعادة بيعه أو محاكاته أو الإثنين معاً [١].

(٢) استيراد المعرفة الفنية التكنولوجية، وإنتاج المنتجات التى تتضمن هذه التكنولوجيا وتقوم بهذا أيضاً الدول المتقدمة مثل اليابان، ألمانيا الغربية .

ويضيف (ڤرنون) أن هذه الشركات ـ علاوة على ما سبق ـ تحضر معها عدداً كبيراً من برامج التدريب والإدارة، التى تساهم فى إعداد وتطوير العمالة المحلية فى الدول النامية المضيفة، كما تحضر معها الفنون التسويقية المختلفة، والفنون الإدارية بشكل عام. والتى تساعد فى تطوير أساليب وطرق العمل فى الشركات المحلية فى الدول النامية، بما يمكن هذه الدول من تحقيق معدلات أعلى من الإنجاز لأهداف خطط التنمية بها [٢]. كما أن هناك العديد من الفوائد غير المباشرة التى تعود على الدول النامية من وراء نقل هذه الشركات للتكنولوجيا إليها، مما يترك اثاراً عميقة على التطور الاقتصادى

= Vol. XXXIV, No. 1(1974), pp. 166-88; Jack N. Beheman & Harvey W. Wallender : Transfers of Manufacturing Technology within Multinational Enterprises (Cambirdge; Mass. : Baillinger Publishing Company, 1976), passim.

(1) Hamid Holwana, «The Multinational Corporation and the Diffusion of Techonolgy,» in Abdul A. Said& Luiz R. Simmons (es.): The New Sovereigns: Multinational Corporation A World Powers (Engle-Wood Cliffs: N.J.: Prentics-Hall, Inc., 1975), pp. 77-90.

(2) Vernon, «Multinational Enterprise and National Security,» in his Anthology, Op.Cit., p. 48.

والاجتماعى لهذه الدول [1].

ثانياً - مدى ملاءمة التكنولوچيا المنقولة لاحتياجات وظروف الدول النامية المضيفة:

يتناول الباحث فيما يلى موقف مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك فى مسألتين هما :

(١) طبيعة التكنولوچيا المنقولة بواسطة الشركات م.ج. إلى الدول النامية المضيفة :

ينتقد (ڤرنون) مدرسة التبعية بخصوص انتقادهم للشركات م.ج.، على أساس أنها تستخدم تكنولوچيا لا تلائم ظروف الدول النامية المضيفة، ويرى أن هذه المدرسة تهتم بالنقد أكثر من اهتمامها بإقامة الدليل على عدم الملائمة هذه [2]. ويوافق (ڤرنون) على أن الظروف السائدة فى الدول الأم (مثل الولايات المتحدة الأمريكية، دول أوربا الغربية)، فى صالح خلق وتطوير تكنولوچيا كثيفة رأس المال، وأن هذا ما يحدث، لكن ماذا يدفع الدول النامية المضيفة على التهافت على استيراد هذه التكنولوچيا. وأرجع جزء من اللوم بالنسبة لاستيراد هذه التكنولوچيا، والدليل على هذا، أن معظم الإعفاءات

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

- Kaprl P. Sauvant, «The Potential of Multinational Enterprises as Vehicles for the Transmission of Business Culture,» in Karl P. Sauvant and Farid G. Lavipour (eds.): Controlling Multinational Enterprises: Problems, Strategies, Counterstrategies (Bouldor; Colorado: West View Press, 1976), pp. 39-78; Frnaklin R. Root, «The Role of International Business in the Diffusion of Technological Innovation,» Economic and Business Bulletin (1968), pp. 17-24.

(2) Vernon, «Foreign Operations,» Op.Cit., p. 294.

الجمركية والضريبية التى تقررها هذه الدول تعتمد على كمية رأس المال المستثمر فى رأس المال المستثمر فى شكل سلعاً رأسمالية، وهذا يشجع على إحلال الآلة محل العامل (١).

أما بخصوص تعمد الشركات م.ج. نقل التكنولوجيا إى الدول النامية المضيفة فى شكل «حزمة تكنولوچية» تضم ما يتوافق مع ظروف هذه الدول وما لا يتوافق. فيرى كل من (ولس، ڤرنون) أن هذا الانتقاد فى غير محله. حيث أن النقل هنا لا يتم بغرض تدمير الاقتصاد فى هذه الدول، ولكن النقل يتم بناء على أسس منطقية واقتصادية، فلا يوجد منطق يدفع هذه الشركات إلى تطوير التكنولوچيا لتلائم احتياجات الدول النامية المضيفة، إذا كانت تكلفة التطوير أعلى من العائد المتوقع منه (٢). وإن كانت هذه الشركات تقوم بالتطويع لحجم معتدل من فنون الإنتاج المستخدمة (٣). ويتحكم فى هذا أيضاً درجة المرونة الخاصة بإحلال رأس المال محل العمل، داخل الدول النامية المضيفة، ونوع العمل المطلوب من أجله التكنولوجيا، وحجم المشروع، فكلما زادت هذه المرونة زاد إحلال التكنولوجيا كثيفة رأس المال والعكس صحيح (٤). ويضيف (ولس)، أن الاعتبارات التسويقية تؤثر على نوع وطبيعة التكنولوچيا المستخدمة فى فرع الشركات م.ج. فى الدول النامية المضيفة. فالفرع الذى

(1) Vernon, «Multinational Enterprises in Developing Countries, Op.Cit., p. 30.
(2) Vernon, «Foreign Operations,» Op.Cit., p. 293; Louis T. Wells, Jr., «Economic Man and Engineering Man: Choice in a Low-Wage Country,» Public Policy, Vol. 21 (1973), pp. 319-42.
(3) Vernon, «Sovereignty At Bay,» Op.Cit., P. 182.
(4) R. Vernon, «Multinational Enterprises in Developing Countries: Issues in Dependency and Interdependence,» in David E. Apter and Louis W. Goodman (eds.): The Multinational Corporation and Social Change (N.Y.: Praeger Publisher, 1976), pp. 43-4.

يعتمد على جودة المنتج فى تحقيق مكانة متميزة فى السوق فى الدول النامية المضيفة، فإنه يتجنب القيام بالتطويع فى التكنولوچيا المستخدمة، أما الفرع الذى يعتمد على السعر فى خلق هذه المكانة المتميزة، فإنه يكون أكثر استعداد للقيام بعملية التطويع، وإذا كانت تكاليف الإنتاج لا تمثل إلا جزء من سعر السلعة، فإن التطوير فى التكنولوچيا يكون احتماله ضعيفاً.[1]

ويعترض (ڤرنون) على الطريقة التى تم بها قياس كثافة رأس المال، حيث أن استخدام هذه الطريقة فى القياس يؤدى بالضرورة إلى توجيه انتقادات لا مبرر لها إلى الشركات م.ج. فهذه الطريقة تتعرض للعديد من الانتقادات منها، اعتبار أن جميع العاملين فى هذه الشركات وحدة واحخدة متناسقة ومتناغمة، بحيث يتم جمعهم فى شكل رقم واحد ذو طبيعة واحدة يستخدم عند حساب معدل كثافة رأس الملل. فالعمالة داخل هذه الشركات ـ وأى شركات ـ تختلف فى تكوينها (إدارة عليا، إدارة وسطى، إدارة مباشرة)، (عمالة ماهرة ـ نصف ماهرة، عادية)، الأمر الذى يترتب عليه اختلاف درجة استخدامها للتكنولوچيا المطبقة ونوع هذه التكنولوچيا. كما أنه من الممكن أن يكون هذا المعدل فى صالح الشركات م.ج. وفى نفس الوقت ضد صالح الدول النامية المضيفة، على الرغم من أنه ظاهرياً فى صالح الدول النامية الضيفة، وهذا يتحقق عندما يظهر المعدل انخفاض معدل كثافة رزس المال (أى زيادة كثفاة عنصر اعمل)، ولكن العمالة المستخدمة هنا هى العمالة الماهرة، والتى تعانى الدول النامية من ندرتها، بينما تعانى من بطالة فى العمالة العادية[2].

(1) Wells, Op.Cit., p. 331.
(2) R. Vernon: «Storm Over Multinationals: The Real Issues,» Cambridge; Mass.: Harvard Univ. Press, 1977), p. 55.

(٢) تشجيع التكنولوجيا المنقولة لأنماط استهلاكية لا تلائم ظروف الدول النامية المضيفة :

ترى مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك أن الشركات م.ج. غير مسئولة عن «التشوهات» أو التغيرات التى تحدث فى أنماط الاستهلاك المحلية فى الدول النامية الضميفة. حيث أن هذه التغيرات أمر حتمى، يصاحب التطور والتحديث فى عمليات التصنيع، ويصاحب التطور الذى يحدث فى المجتمع، كما يعود إلى الحكومات المضيفة نفسها داخل هذه لادلو، وإلى سياساتها التى قد تشجع على أنماط استهلاكية معينة، أو على الأقل لا تعترض على هذه الأنماط [١].

كما يرفض (فرنون)، القول بأنهذه الشركات تستخدم الدعاية والإعلان فى ؟؟؟؟ فى المنتج، ونشر هذا المنتج فى الدول النامية الميفة، وأن هذا الانتشار ضار بالدول النامية المضيفة ـ حيث أن الإعلان يحفز ويثير الطلب (زيادة استهلاك) ـ وتشويه أو تحريف المعلومات المتقدمة عن المنتج لكى تدفع المستهلكين إلى شرائه. ويرى أن الشركة م.ج. تستخدم الإعلان مثلها فى ذلك مثل الشركات المحلية، لتحقيق نفس الأهداف تقريباً. وإذا كانت هناك أى مخالفات، فهى حالات فردية، ومع ذلك فهناك القانون ووسائل الرقابة التى تستطيع أن تمنع هذا التشويه فى المعلومات على الأقل، وبالتالى فهذه مسئولية الدول النامية المضيفة أكثر من كونها مسئولية الشركات م.ج. [٢].

---

(1) Ibid., pp. 144-5, 163.
(2) R. Vernon, «(More) on Multinationals: Does Society Also Profit,» Foreign Policy, Vol. 13, (1973/74), pp. 103-7.

ويرى (ڤرنون) أن هذه الشركات م.ج. العاملة فى الدول النمية المضيفة، تؤثر مزيج النمط الاستهلاكى المكون من السلع والخدمات، وليس على خلط أنماط جديدة كلية، وأن هذا يحدث أيضاً بالنسبة للشركات المحلية التى تحاول التأثير على المستهلك، وتمتاز الشركة م.ج. عن الشركة المحلية، فى أنها توفر للمستهلك المحلى فرصة أكبر للاختيار، وفرصة أكبر للإشباع، مع جودة أعلى للمنتج، سعر أرخص[1].

(1) Ibid., p. 8.

الخلاصـــة : (١)

ترى مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك بخصوص مدى حجم التكنولوجية المنقولة إلى الدول النامية المضيفة، ومدى ملاءمتها لظروف هذه الدول، أن الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة تقوم بنقل حجم ملائم من التكنولوجيا إلى هذه الدول، وأن هذا الحجم يؤدى إلى زيادة القيمة المضافة من جميع عوامل الإنتاج، بسبب زيادة المهارة التى يكتسبها عنصر العمل، والاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية الأخرى. وبالتالى زيادة الناتج القومى فيهذه الدول وتقليل معدل الإسراف والضياع، بما يساعد هذه الدول على تحقيق معدل أعلى للتنمية . كما أن هذه الشركات تقوم بنقل التكنولوجيا التى تلائم ظروف الدول النامية المضيفة ولظروفها هى . فإن كانت هذه الشركات تقوم بنقل تكنولوجيا ذات كثافة رأس المال إلى هذه الدول، فإن هذا إنما يرجع إلى، رغبة هذه الدول وتشجيعها لهذا، كما أن هذه الشركات تقوم بتطويع هذه التكنولوجيا لتتلائم مع احتياجات الدول النامية المضيفة . لكنه أساساً يتم وفقاً لمبادىء وأسس اقتصادية، وفى ضوء قيود أخرى. وحتى وإن كانت هذه التكنولوجيا المنقولة ذات معدل عالى من كثافة رأس المال، فإنه لا مبرر لكل هذه الانتقادات التى توجه إلى هذه الشركات، حيث أن هذه الدول تعانى أساساً من نقص فى مواردها المالية، وبالتالى فإن رأس المال هذا الذى تجلبه هذه الشركات فى شكل سلع يعتبر إضافة ضرورية، وتعزيز لقدرات وإمكانات هذه الدول النامية المضيفة.

(1) Vernon, «Multinational Enterprise and National Security», in His Anthology, Op.Cit, pp. 98; Vernon: «Multinational Enterprise in Developing Countries,», Op.Cit., pp. 39-40; Vernon, «Multinational Enterprise and National Soveretgnty,» Op.Cit., p. 22; Vernon, «Foreign-Owned Enterprises in the Developing Countries,» Public-Policy, Vol. 15 (1966).

الفصل الرابع

مدي الأثر علي الهيكل الاجتماعي
والطبقات الاجتماعية
في الدول النامية المضيفة



يقصد بذلك مدى أثر الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة على تركيب المجتمع وطبقاته المختلفة، ودرجة تماسكه كوحدة واحدة، يمتد وينتمى لجذور تاريخية وثقافية واحدة، ومدى أثر سعى هذه الشركات لإيجاد حلفاء لها (طبقات جديدة) داخل هذه الدول، ومدى تأثيرها أيضاً، على توزيع الدخل القومى فى هذه الدول لصالح الطبقات المتحالفة معها، ومدى تأثيرها على الأفراد بتقديمها نظماً بديلة للقيم والاتجاهات السائدة فى المجتمع النامي المضيف.

وتتفق مدرسة التبعية ومدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك على أن هذه الشركات أداة للتغير، ولكنهما اختلفا على مدى إيجابية الآثار الناتجة من وراء هذا التغيير. ويمكن بيان ذلك من خلال عرض وجهتى نظر هاتين المدرستين فيما يلى :

المبحث الأول
وجهة نظر مدرسة التبعية

يمكن عرض وجهة النظر هذه من خلال تحليل النقطتين التاليتين :

أولا ـ تكوين وتنمية مجموعات الحلفاء المحليون :

يتفق كتاب مدرسة التبعية على أن الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة تشجع على تكوين وتنميته مجموعات محلية تتفق مصالحها وأنشطتها مع مصالح هذه الشركات، بطريقة ماشرة أو غير مباشرة. ولكنهم اختلفوا حول مضمون هذه الاستراتيجية. فبينما نجد أن كتاب أمريكا الجنوبية يركزوا على أثر هذه الشركات على تفتيت الهيكل الاجتماعى وتكوين

وتنمية طبقات جديدة مثل (طبقة وكلاء الأعمال، طبقة المستشارين المحليين، والقوى العاملة بهذه الشركات، الموردين لها)، وتعمل هذه الشركات على التحالف مع هذه الطبقات من منطلق المصالح المشتركة [١]. أما الكتاب الأفارقة فقد ركزوا على أثر هذه الشركات على الاختلافات فى الأجور بين القطاع الاستثمارى الجديد والقطاعات التقليدية الأخرى فى الدول النامية المضيفة، الأمر الذى يؤدى إليخلق قوة العمل الأرستقراطية والتى تتحالف مع هذه الشركات من منطلق المصالح المشتركة أيضاً [٢]. وأتفق الجميع على أن هذه الشركات تساعد على وجود ارتباط قوى بين هؤلاء الحلفاء، ونظائرهم فى جميع أنحاء العالم، وفى الدولة الأم [٣].

وتستخدم هذه الشركات العديد من الأساليب لتحقيق هذه الاستراتيجية منها: [٤]

(١) إعطاء الموظفين لدى هذهالشركات العديد من المزياا المغرية مثل الأجور المرتفعة، بالإضافة إلى العديد من المزايا الأخرى، مما يحول هؤلاء الموظفين إلى مستفيدين بطريقة بمشارة من وجود هذه الشركات، ومن ثم يتحولوا إلى أنصار لها. كما أنها تلجأ إلى استخدام المديرين المحليين فى السلم الإدارى فى فروعها، وبهذا يتحول المدير المحلى من كونه منافس لهذه الشركات، إلى موظف لديها، وبالتالى يتحول من معارض

---

(1) Fernando Hevrique Cardoso, «Imperialism and Dependency in Latin American,» in Bonilla & Girling (eds.), Op.Cit., p. 11; Hello Jaguaribe: Political Development : A General Theory and A latin American Case Study (N.Y.: Harper & Row, 1973), p. 471.
(2) Arrighi, Op.Cit., pp. 255-6; Stallings, Op.Cit., p. 11.
(3) Sunkel, «The Pattern of Latin American Dependence», Op.Cit., p. 7.
(4) Evans, Op.Cit., p. 379.

إلى نصير لها . وتتحول الشركة من كونها شركة مستغلة إلى شركة محسنة وخيرة.

(٢) إقامة نوع من العلاقات الوطيدة مع مستخدميها. ومن خلال هذا تتمكن من أن تدخل فى عقول هؤلاء المستخدمين بأنها هى التى تمدهم بالرزق وتوفر لهم فرص العمل، وتحقق لهم التميز فى مجتمعهم. ليس هذا فحسب، بل إنها تحث المستخدمين على نشر هذه المفاهيم داخل مجتمعهم.

(٣) خلق مجموعات أخرى تستفيد من وجود هذه الشركات بطريقة مباشرة مثل الموردين المحليين لهذه الشركات، وملاك العقارات.

(٤) دمج مجموعات الصفوة المحلية فى الدول النامية المضيفة، فى المجتمع الدولى، عن طريق استخدامهم فى الشركات م.ج. وفروعها المنتشرة فى العالم، أو عن طريق ربط مصالح هذه المجموعات بمصالح مجموعات الصفوة فى العالم .

ثانياً ـ توزيع الدخل القومى فى الدول النامية المضيفة :

ترى مدرسة اتلتبعية أن الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة تساهم فى عدم التوازن (عدم العدالة) فى توزيع الدخل القومى فى الدول النامية المضيفة، لصالح مجموعة الصفوة داخل المجتمع، وبالتالى توسيع الفجوة بين دخل هذه المجموعة (الأقلية)، وبين دخل باقى أفراد المجتمع (الأكثرية). وترى أيضاً ن هذه الشركات تلعب نفس الدور الذى كانت تلعبه فيما مضى القوى الاستعمارية بالنسبة للدول النامية المضيفة، من إيجاد هذا التفاوت بين

دخول الموالين لها، وأكثرية الشعب، وبين الحضر والريف [١]. وتستخدم هه الشركات العيد من الأساليب تستطيع بها إعادة توزيع الدخل القومى فى الدول النامية المضيفة لصالح مجموعة الصفوة، ومن هذه الأساليب، السيطرة على الجهاز الحاكم فى هذه الدول وبالتالى وضع السياسات التى تخدم مصالح هذه الشركات وهؤلاء الصفوة، وأيضاً مصالح الجهاز الحاكم أيضاً ـ لأنه فى الغالب ما يكون من ضمن مجموعة الصفوة بالنسبة لهذه الشركات، كما أنها تسعى إلى تركيز استثماراتها فى المناطق الحضرية، وهذا يؤدى أيضاً ـ بالإضافة إلى ما سبق، إلى تقليل الطلب على منتجات الويف وبالتالى دخل سكانه، بينما يزداد دخل أهل الحضر وتقدمهم وها يزداد المتخلف تخلفاً، ويزداد المتقدم تقدماً، داخل نفس الدولة المضيفة ـ وهذه ما يخلق ازدواجية الاقتصاد القومى فى الدول النامية المضيفة . كما أن هذه الشركات تؤثر على هيكل الأجور فى هذه الدول عن طريق زيادة دخول المجموعات المرتبطة بها، سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة [٢]. وأخيراً، خلق طبقات جديدة فى المجتمعات تضم مجموعة المستفيدين من هذه الشركات .

(1) Cardoso, «Imperialism and Dependence» Loc.Cit.
(2) Arrighi, Op.Cit., pp. 237-240.

الخلاصـــــة :

تتم الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة بتكوين وتنمية مجموعات الحلفاء المحليين، وربط مصالح هذه المجموعات ـ بطريقة مباشرة وغير مباشرة ـ بمدى تحقيق مصالح هذه الشركات فى هذه الدول، وبالتالى يتحول هؤلاء من موقف المعارضة لهذه الشركات إلى موقف التأييد لها . كما تؤثر هذه الشركات على توزيع الدخل القومى فى هذه الدول، ما يترتب عليه عدة نتائج منها [١] :

(١) الإخلال بعدالة توزيع الدخل القومى بين فئات المجتمع المختلفة، وهذا يعتبر إخلالا جوهرياً بأهداف التنمية فى الدول النامية المضيفة، من زيادة الدخل القومى وعدالة توزيع هذا الدخل.

(٢) حدوث إحباط لدى العاملين فى القطاعات التقليدية المختلفة داخل الدول النامية المضيفة، بسبب ارتفاع الأجور المدفوعة فى قطاع الاستثمار الحديث، مما قد يدفع الدولة إلى إعطاء أجوراً تضخمية، استجابة للضغط عليها من هذه القوى العاملة. وذا يعنى مزيداً من المشاكل لهذه الدول. وقد يصل الأمر إلى أن تفقد القوى العاملة فى القطاعات التقليدية الثقة فى عدالة الحكومة بسبب هذا التمييز فى الأجور.

(٣) إعاقة التنمية فى هذه الدول النامية المضيفة بسبب مجموعات الحلفاء التى تكونها هذه الشركات فى هذه الدول، وذلك فى حالة تعارض الأهداف والمصالح الاقتصادية بين هؤلاء (بالطبع الشركة م.ج.) وبين

(1) Johan Caltung, «A Structural Theory of Imperialism,» Journal of Peace Research, Vol. 8 (1971), pp. 81-117.

الدولة المضيفة فى صورة خطة التنمية. كما أن هؤلاء الحلفاء يعتبروا أداة فعالة لصياغة السياسات فى الدول النامية المضيفة لخدمة مصالح هذه الشركات ـ ولمصلحتهم، والتى تحد بالتالى من الانطلاق نحو التنمية مع توكيد وجود الشركات م.ج. والاعتماد عليها.

(٤) نشوء ظاهرة «التغريب» داخل المجتمع النامى المضيف ـ كما سبق بيانه، عن طريق هؤلاء الصفوة، الذين لا يتشابهوا مع بقية أفراد المجتمع، لا فى السلع التى يستهلكونها ولا فى النظافة التى يؤمنون بها وينادون بها، ولا فى الدخل الذى يحصلوا عليه.

المبحث الثانى
وجهة نظر مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك

يمكن عرض وجهة نظر هذ المدرسة فيما يلى :

أولا ـ تكوين وتنمية مجموعات الحلفاء المحليين :

ق مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك مع مدرسة التبعية فى أن الشركات م.ج . العاملة فى الدول النامية المضيفة تسعى إلى خلق وتمييز مكانة مجموعات من الحلفاء المحليين داخل هذ الدول، وبالذات فى المراحل الأولى للاستثمار. ولكنها اختلفت معها فى الأهداف التى تسعى هذه الشركات الى تحقيقها من وراء ذلك، وكذلك فى النتائج المترتبة على هذا . فترى مدرسة الاقتصاديين النيوكلسايك أن هذه الوسيلة تخدم الشركة فى تسهيل مهمة دخولها إلى العمل فى هذه الأسواق المحلية، يوفر لها الحماية ضد أى إجراءات قد تتخذ مستقبلا ضدها بالإضافة رلى العديد من المزياا الأخرى. كما أن

خلق وتنمية هذه المجموعات يساعد على زيادة الدخل لها، وخلق مزيد من فرص العمل بالنسبة لها، وهذا فى صالح الدول النامية المضيفة وليس ضدها كما سبق بيانه بالنسبة لمدرسة التبعية (١).

ثانياً ـ توزيع الدخل القومى على الدول النامية المضيفة :

يرى (ڤرنون) أن النقد الخاص بتأثير هذه الشركات م.ج. العاملة فى الدول النامية المضيفة على إعادة توزيع الدخل القومى لصالح مجموعة الصفوة وضد صالح بقية المواطنين، إنما هو قول ينقصه الدليل العملى، والتفكير العلمى، حيث أنه لكى يحدث ما سبق، لابد أن يتوافر عدد كبير من هذه الشركات داخل الدولة النامية امضيفة، وتستخدم فى نفس عدداً كبيراً من العمالة، وهذا غير صحيح، لأن عدد الشركات العاملة فى أى دولة نامية مضيفة يعتبر محدوداً كما أن عدد العمالة الموجودة لديها هو أيضاً محدود. كما أن قول هذا الانتظام،يعنى التنافس مع ما سبق أن نادت به مدرسة التبعية من أن هذه الشركات لا تجلب معها رأس المال الكافى، وأنها تستخدم أسلوب للإنتاج يتميز بكثافة رأس المـال وقلة عدد العمـالة المستخـدمه كما أن نسبة هذه الشركات العاملة فى الدول النامية المضيفة، وعدد العمالة بها،تعتبر نسبة ضئيلة إذا ما قورنت بالشركات التى تملكها أساساً الدول المضيفة وبالتالى عدد العاملين بها . وبالتالى فإن أثر هذه الشركات على إعادة توزيع الدخل القومى فى هذه الدول النامية المضيفة يكاد أن يكون غير ملموس (٢) ونصيب

(1) Vernon, «Problems and Policies Regarding Multinational in his Anthology,» Op.Cit., p. 168.
(2) Vernon, «Foreign Operations,» Op.Cit., p. 290.

(ڤرنون) أن هذه الأجور المرتفعة التى تفعها هذه الشركات تمكنها من الحصول على أكفأ الخبرات، والاحتفاظ بها، كما أنها تعتبر مساهمة فعالة اقتصادياً واجتماعياً فى هذه الدول [1]. كما أن سوء توزيع الدخل القومى فى هذه الدول لا يرجع إلى الشركات م.ج. بقدر ما يرجع إلى عوامل أخرى موجودة أساساً فى الدول النامية المضيفة من قبل أن تأتى هذه الشركات للاستثمار بها [2].

(1) Vernon, «Sovereignty at Bay,» Op.Cit., pp. 184-5.
(2) Ibid., p. 248.

الخلاصـــــة

يخلص (ڤرنون) مما سبق إلى عدة نتائج منها :

(١) ليس بالضرورة أن يكون تكوين مجموعات الحلفاء المحليين ضد مصالح الدول النامية، وإن كان هناك تعارض فى المصالح، فهو أساساً بين الدولة المضيفة والشركة م.ج.، وليس هؤلاء الحلفاء، ويقتضى هذا إعادة صاغة هذه المصالح لتعظيم المنفعة بين الطرفين (الشركة م.ج.، الدولة النامية المضيفة)(١).

(٢) زيادة المدخرات المحلية، بسبب زيادة دخل مجموعات الحلفاء المحليين، وبالتالى زيادة المساهمة فى تمويل التنمية (٢).

(٣) تساعد مجموعات الحلفاء المحليين على الوصول إلى حلول وسط بين الشركات م.ج. ودولهم النامية المضيفة، وبالتالى إمكان تجنب الصراع بين الطرفين . (٣)

(٤) تستخدم الحكومات المحلية أحياناً ـ التناقض بين مجموعات الحلفاء المحليين، وبين بقية القوى العاملة فى الدول النامية المضيفة، أو حتى التناقض بين مجموعات الحلفاء بعضهم وبعض، كعامل مساعد على المساومة مع الشركات م.ج. (٤)

(٥) أن تكوين وتنمية مجموعات الحلفاء المحليين، يعتبر من العوامل المساعدة على وجود واستمرار هذه الشركات م.ج. فى العمل فى الدول النامية المضيفة (٥).

---

(1) Vernon, «Multinational Enterprise in Developing Countries Issues in Dependency and Interdependenc,» Op.Cit., p. 47.

(2) Vernon, «Multinational Enterprise in Developing Countries,» Op.Cit., p. 39; Vernon, «Foreign-Owned Enterprise», Op.Cit., p. 362.

(3) Vernon, «Multinational Enterprise in Developing Countries: Issues in Dependency and Interdependence,» Loc.Cit.,

(4) Vernon, «Foreign Trade,» Op.Cit., p. 36.

(5) Ibid., P. 37.

تعليق عام :

اكتفى الكاتب فيما سبق بعرض وجهتى نظر المنهج الانتقادى (مدرسة التبعية)، والمنهج التبريرى (مدرسة الاقتصاديين النيوكلاسيك)، دون تدخل من جانبه فى السباق بإبداء رأيه فى القضايا المثارة، وترك هذا لحين الانتهآء من عرض وجهتى النظر، حتى تكتمل الصورة وتتضح الجوانب المختلفة لكل رأى منهما .

ويرى الكاتب أن المنهج الانتقادى تعامل مع ظاهرة الشركات م.ج. (الاستثمارات الأجنبية المباشرة) على أنها ظاهرة استعمارية، أى تعامل معها من منطلق سياسى وعقائدى. وهذا يعنى التحيز منذ البداية ضد هذه الشركات. كما أفتقرت معظم القضايا المطروحة إلى الأدلة والأسانيد العملية . يضاف إلى هذا النظر إلى تقييم المنافع بين هذه الشركات والدول النامية المضيفة، على أساس أنها مباراة ذات قيمة ثابتة أو مباراة نتيجتها صفرية، وليست مبارة ذات قيمة متعاظمة كما هو فى الواقع العملى، كما لم يوفر هذا المنهج الأدوات والأساليب العلمية التى تمكن من قياس آثار هذه الشركات قياساً دقيقاً وموضوعياً، ولجأ فى الكثير من الحالات إلى الحكم التقريرى.

ويرى الكاتب، أن هناك عدداً من القضايا المثارة من الصعب الحكم فيها بحكم نهائى وقاطع، مثل، كيفية تحديد التكنولوچيا الملائمة للدول النامية المضيفة، والتكنولوچية غير الملائمة لها . وكيفية تحديد أنماط الاستهلاك الملائمة وغير الملائمة. أو كيفية قياس أثر هذه الشركات على التوزيع غير العادل للدخل القومى فى الدول النامية المضيفة لصالح مجموعات الحلفاء

المحليين ويتطلب حسم هذه القضايا وجود عدداً من المعايير الدقيقة التى يمكن بها الحكم بموضوعية . وبالتالى يتسم هذا المنهج بشىء من عدم الموضوعية، وتأثره بالنواحى السياسية والعقائدية.

أما بالنسبة للمنهج التبريرى، فإنه يختلف قليلا عن المنهج الانتقادى ـ وهذه محاولة ذكية منه، حيث اتفق مع المنهج الانتقادى فى جوانب معينة، واختلف معه فى الوسائل والنتائج، واختلف معه كلية فى جوانب أخرى. فيوافق المنهج التبرير على أن الشركات م.ج. تستخدم أسعار التحويل، ولكن ليس فى أغراض مدمرة، ويوافق على أن الشركات م.ج. تقوم بإحلال الإنتاج الأجنبى محل الإنتاج المحلى، ولكن هذا لصالح الدول النامية، وأن هذه الشركات تحضر تكنولوجيا هى فى معظمها كثيفة رأس المال، ولا ينكر أن هذه الشركات تكون وحتى مجموعات حلفاء محليين، ولكن الخلاف فى أسباب كل هذا، وأن النتائج المترتبة على هذا فى صالح الدول النامية المضيفة.

ويرى الباحث أن هذا المنهج يتطلب أيضاً من موقف مؤيد للشركات م.ح.، وهذا يحمل شبه التحيز مع هذه الشركات م.ج.، وأن هذا المنج قد تجاهل العديد من القضايا التى طرحها المنهج الانتقادى مثل التكاليف الاجتماعية التى تترتب على عمل هذ الشركات فى الدول النامية المضيفة. كما تجنب أيضاً، إصدار أحكام نهائية وقاطعة فى بعض القضايا. وعليه، فإذا كان المنهج التبريرى قد تم انتقاده على أساس فشله فى قياس آثار الاستثمار الأجنبى المباشر على الدول النامية المضيفة، وعدم قدرته على تقديم البراهين على الاثار الضارة التى يزعم أن هذا الاستثمار يتسبب فيها، فإن المنهج التبرير لم يستطع أيضاً أن يؤكد العكس أو يثبته. وبالتالى فإن كل من المنهجين يفتقدان الواقعية، والموضوعية.

الباب الثانى

دافعية الشركة متعددة الجنسية كدالة لاستراتيچية الاستثمار في الشركة متعددة الجنسية

أولا – منهج الاقتصاد الجزئى لتفسير دافعية الشركة م.ج.

ثانيـــا – منهج التجارة الخارجية لتفسير دافعية الشركة.

ثالثـــا – منهج الاستثمار لتفسير دافعية الشركة م.ج.

رابعـــا – منهج التوطن لتفسير دافعية الشركة م.ج.

خامسا – منهج هيكل التنظيم الصناعى لتفسير دافعية الشركة م.ج.



مقدمة :

يحاول الباحث فى هذا الباب أن يحدد الدافع ـ أو الدوافع ـ الذى يحرك سلوك الشركات م.ج. للقيام بالاستثمار المباشر خارج دولها الأم، ذلك على أساس أن القرارات الرشيدة تفترض دائماً وجود أهدافاً محددة تماماً وبدقة ومقدماً، أمام متخذ القرار [١]، كما توضح بناء عليها جميع الاستراتيجيات والسياسات التى تسير عليه الشركة [٢]، وتستخدم ـ فى الوقت نفسه ـ للحكم على مدى نجاح الشركة [٣]. من هناك كان من الضرورى تحديد هذه الأهداف التى ترمى إليها القرارات المالية فى هذه الشركات. كما أن الأمر يصبح أكثر ضرورة من وجهة نظر الدول النامية، حتى يمكنها فهم السلوك الحالى لهذه الشركات، وتوقع السلوك المستقبلى، لها، ذلك لأن الأهداف تشكل محور دافعية الشركة [٤]، وبالتالى تستطيع هذه الدول أن تضع استراتيجيات وسياساتها للتعامل مع هذه الشركات على أساس من الفهم الكامل لدوافعها.

---

(١) شوقى حسين عبد الله، «التمويل الإدارى، مدخل حديث» (الطبعة الثانية، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٦٩)، ص ٣٥.

(2) Avery B. Cohen: «Financial Decision Making Theory and Practice»(England Clifs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1972), p. 18.

(3) A. Etzioni: «Modern Organization», (Englewood Cliffs; N.J.: Arentice-Hall, Inc., 1964), p. 5.

(4) D.H.S. Hoelscher, «Investment and Capital Structure in the International Firm, Theoritical and Emprical Analysis,» (A Thesis Presented to the Graduate Faculty of Arts and Science in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy, Pittchuegh, 1975), p. 4.

يقتضى معرفة دوافع الشركات م.ج. للقيام بالاستثمار المباشر فى دول غير الدول الأم الاستعانة بمنهاج الاقتصاد الجزئى، فإن كانت تصلح وتكفى، أصبحت هى الأساس فى تفسير دافعية هذه الشركات، أما إذا كانت تصلح ولكن لا تكفى، فإن على الباحث أن يبحث عن مناهنج أخرى بديلة تصلح لتفسير هذه الدفاعية، لهذا، سوف يتناول الباحث دافعية الشركة م.ج. فى ضوء منهج الاقتصاد الجزئى، وفى ضوء منهج التجارة الدولية، وفى ضوء منهج الاستثمار، وفى ضوء منهج التوطن، وفى ضوء هيكل التنظيم الصناعى.

أولا ـ منهج الاقتصاد الجزئى فى تفسير دافعية الشركة م.ج:

مقدمـة :

حددت النظرية الاقتصادية هدف المشروع الخاص ـ بغض النظر عن نوع النشاط الذى يزاوله أو طريقة تنظيمه وإدارته أو حجمه ـ بأنه تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح النقدية (أو أقل قدر ممكن من الخسائر النقدية) فى المدى القصير، ويتحقق هذا عندما يتساوى الإيراد الحدى مع التكلفة الحدية [١]. بغض النظر عن تبرير ذلك الربح، سواء أكان عائداً للمخاطرة، أو كنتيجة لعدم قدرة الاقتصاد على التكيف مع التغيرات التى تحدث فى الطلب أو التكاليف أو كليهما، أو سواء أنه نتيجة للابتكار [٢]. وهذا بيديهياً، حتى يمكن المحافظة على الأقل على رأس المال المستثمر ـ إن لم يكن زيادته، وأن يتم تعويض أصحاب المشروع عن استخدام أموالهم فى هذا المجال [٣].

(1) Joel Dean: «Managerial Economics (6th ed., New Delhi: Prentice-Hall of India, Private LTD, 1977), p. 3.
(2) Id.
(٣) حسن أحمد توفيق: التمويل والإدارة المالية فى المشروعات التجارية (القاهرة، الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية، ١٩٨٢/٨١)، ص ١٤-١٥.

ظل نموذج تعظيم الربح سائداً لفترة طويلة، واحتل مكانة عظيمة فى الكتابات الاقتصادية عند محاولة تفسير سلوك المشروع الخاص [١]، حتى أوائل الأربعينيات، عندما ظهرت مدرسة المنافسة غير الكاملة أو المنافسة الاحتكارية على أيدى مجموعة من الاقتصاديين مثل (جوان روبنسون، تشمبرلن) والتى أخذت فى مهاجمة مدرسة التحليل الحدى ـ التى كانت قد استقرت على أيدى (مارشال) على أساس عدم صلاحية نموذج تعظيم الربح لتفسير سلوك المشروع، وأوضحت أن الدافع الأساسى للمشروع الخاص هو تحقيق الربح، ولكن ليس بالضرورة أقصى ربح، وذلك لوجود عدة قيود على هذا منها عدم توافر المعلومات الكافية عن السوق وعدم سيادة نموذج المنافسة الكاملة فى الواقع العملى تسود نماذج أخرى منها احتكار القلة، والاحتكار الثنائى [٢].

منذ ذلك الحين، توالت بعد ذلك الانتقادات لنموذج تعظيم الربح كهدف للمشروع الخاص، وساعد على ذلك الأزمات التى مر بها النظام الرأسمالى مثل البطالة ووفرة الإنتاج، ظهور كتابات الاجتماعى، والاتجاه الشيوعى، وتركيزهم على فكرة فائض القيمة الناتجة عن استغلال العمال من أجل تحقيق أثقصى ربح لأصحاب المشروعات، وعليه فقد نادوا بإلغاء الملكية الخاصة للقضاء على هذا الاستغلال، ويصبح هدف المشروع هو إشباع الحاجات الاجتماعية [٣]. أى أن النقد الذى كان يوجه إلى هدف تعظيم

(1) T. Scitovasky: Welfare and Copetion (londo: George Allen and Unwin, LTD, 1971), pp. 112-3.

(٢) أحمد رشاد موسى: اقتصاديات المشروع الصناعى، الجزء الأول (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٧١)، ص ١٦٣، ١٦٧-١٦٩.

(٣) رفعت المحجوب: الاشتراكية (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٦٨)، ص ١٤١ - ١٤٩.

الربح، هو عبارة عن النقد الى كان يوجه إلى نظام المروع الخاص عموماً [١]
كما كان لظهور فكرة المسئولية الاجتماعية للإدارة بعد انفاصل الملكية عن الإدارة فى الشركات المساهمة وظهور كتاب Berle & Means عن الشركات المساهمة الحديثة والملكية الخاصة فى عام ١٩٣٢ وتأكيدهم على هذه الفكرة، [٢] أثراً فى زيادة الانتقادات الموجهة لهدف تعظيم الربح، حيث لابد من إيجاد الاتساق بين هدف تعظيم الربح وبين أهدافالمجموعات الأخرى ذات المصالح فى المشروع مثل العمال والموردين. حتى تتجنب الشركة الصراع بينها وبين أصحاب هذه المصالح [٣].

تبلورت هذه الانتقادات فى عدة اتجاهات، منها من يرى إلغاء هذه تعظيم الربح تماماً وإحلاله بأهداف أخرى، ومنها من يدخل عليه تعديلا، ومنها من يبقى عليه ولكن يطلق عليه اسماً مختلفاً تجنباً للحساسية المرتبطة به، أو تجنباً لتدخل السلطات فى شئون مشروعه. بناء على هذا ظهرت العديد من المناهالتى تعالج هدف المشروع الخاص، على أساس أن الهدف التقليدى - تعظيم الربح،و أصبح غير فعال، وبحدود، عند استخدامه لفهم سلوك الشركات العمالة فى البيئات المعاصرة، والتى تتسم بمزيد،ن التعقيد الذى يمنع من تحقيق هذا الهدف، على الأقل فى الأجل القصير [٤].

---

(١) شوقى حسين عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص ٣٥.

(2) A.A. Berle and G.G. Means: The Modern Corporation and Private Proberty (N.Y.: The Macmillan Comapny, 1432), p. 356, Quating from:
J.W.Elliot, «Control, Size, Growth, and Financial Performance in the Firm,» J. of Financial and Quantitive Analysis, Vol. 7, (Jan. 1972), pp. 1309-20.

(3) V.C. Dam: Trends in Financial Decision Making (Boston): Martinus Nijhoff Social Science Division, Leiden, 1978), pp. 51-68.

(4) Neil Hood & Stephen Young: The Economics of Multinational Enterprise (London: Longman, 1979), p. 89.

فيما يلي سوف يتناول الباحث تفسير دافعية الشركة م.ج. في ضوء بعض مكونات منهج الاقتصاد الجزئي الحديثة هي :

(١) تعظيم الإيرادات من المبيعات.

(٢) تعظيم دالة منفعة الإدارة.

(٣) تعظيم الآثار المشتركة.

(٤) النمو.

(٥) تعظيم ثروة أصحاب رأس المال.

(٦) التعظيم المرشد Satisficing Principle .

(٧) مستوى الإشباع.

(٨) التدويل.

(١) تعظيم الإيرادات من المبيعات [١]:

يرى هذا المنهج، أن الشركة تسعى إلى تعظيم إيراداتها من مبيعاتها في الأجل القصر، مع فرض أن لا تقل الأرباح عن مقدار معين يعتبر هو الربح المعقول على الاستثمار، فالإدارة بعد تحقيق هذا الحد الأدنى، عليها أن تتوسع في مبيعاتها، مستخدمة في ذلك الزيادة في الأرباح عن الحد الأدنى في الإنفاق على الدعاية او الإعلان للشركة، وتحقيق أقصى ما تستطيع من

(1) W. J. Baumol, «On the Theory of Oligoboly,» Economica, Vol. XXV (Aug. 1958), pp. 187-98, W.J. Baumol, Business Behavior, Value and Growth (N.Y.: The Macmillan Co., 1959), Esp. Chap. 6-8, W.J. Baumol on the theory of Expantion of the Firm,» American Economic Rev., Vol. LII (Dec. 1962), Esp. pp. 1079-87, WiJ. Baumol Economic Theory and Operations Analysis (Englewood Cliffs; N.J. : Prentice-Hall, Inc., 1972), pp. 319-30.

المبيعات. والفرق بين تعظيم الربح وتعظيم الإيرادات، أن الأول، يتحقق عندما يتساوى الإيراد الحدى للوحدة مع التكلفة الحدية لها، أما الثانى فيتحقق عندما يكون الإيراد الحدى للوحدة الأخيرة يساوى صفراً.

يرى الباحث أن هذا يفسر سلوك الشركة م.ج. وليس دوافعها، حيث أن الشركة تستطيع أن تعظم إيراداتها بطرق مختلفة غير الدعاية والإعلان، مثل تخفيض السعر، ولكن ما هو الهدف من وراء ذلك؟. كما أن هذا المنهج قد يصلح للتطبيق على مستوى الشركة الأم، ولا يصلح للتطبيق على بعض الفروع، بالذات تلك التى تعمل على تعظيم أرباح فرع آخر فى دولة أخرى بغض النظر عن نتائجها هى.

(٢) تعظيم دالة منفعة الإدارة (حرية التصرف الإدارى) (١):

يرى هذا المنهج، أن إدارة الشركة تسعى إلى تحقيق مصلحتها الشخصية ومنفعتها الذاتية، من خلال تعظيم حرية التصرف الإدارى ـ التى تعكس مدى سلطاتهم وقوتهم ومكانتهم، فى القيام ببعض الاستثمارات التى تملك حرية التصرف فيها. على ذلك، تتناسب حرية التصرف الإدارية تناسباً طردياً مع دالة منفعة الإدارة، بفرض وجود حد أدنى للأرباح تكون الإدارة مسئولة عنه (٢).

---

(1) O.E. Williamson: The Economics of Discreationary Behavior. Managerial Objectives in a Theory of the Firm (englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1964), Passim; «Managerial Discreation, Organization Form and the Multi-Division Hypothesize,» in R.L. Marsis & A. Wood (es.): The Corporate Economy (London : The Macmillan Company, 1971), p. 367.

(2) Williamson: The Economics of Discreationary Behavior, Op.Cit., p. 37.

يرى الباحث أن هذا المنهج يصلح لفهم سلوك الإدارة على مستوى المركز الرئيسى، لكن من الصعب تطبيقه على الفروع، حيث أن قرار الاستثمار يتم - غالبًا - فى المركز الرئيسى وهذا أحد أسباب الصراع بين الشركات م.ج. والدول النامية المضيفة. كما أن هذا المنهج قد يصدق على بعض الفروع فقط، وليس على الكل، أو على بعض القرارات الاستثمارية وليس كل القرارات.

(٣) تعظيم تفاعل الآثار المشتركة (١)

يرى هذا المنهج، أن الشركة تهدف إلى تعظيم تفاعل الآثار المشتركة الناتجة من اشتراك وتعاون أوجه النشاط المختلفة داخل الشركة مثل التمويل والإنتاج والمبيعات، عن طريق وضع استراتيجية تتولى دمج وصهر كل هذه الجوانب مع بعضها البعض لتحقيق هذا الهدف، وبالتالى على الشركة أن تختار مجالات الاستثمار التى تحقق لها هذا .

يرى الباحث، أن هذا المنهج يفيد فى بيان أهمية التخطيط على مستوى الشركة م.ج.، والمزايا التى تتحقق من وراء التخصص وتقسيم العمل فى التكامل والتفاعل بين أوجه النشاط المختلفة، إلا أنه يصلح أكثر لتفسير قرار التوسع فى الاستثمار القائم وليس قرار الاستثمار الجديد. مع هذا، فإنه لابد من وجود هدفًا للشركة م.ج. تسعى إلى تحقيقه من وراء تعظيم تفاعل الآثار المشتركة، أى أن هذا التعظيم هو وسيلة وليس غاية، وبالتالى فإن هذا المنهج يخلط بين الهدف والوسيلة. كما أن هذا الهدف يصلح للتطبيق على مستوى الشركة الأم وليس على مستوى كل فرع .

(1) H.I. Ansoff: Corporate Strategy; An Analytical Approach to Business Policy For Growth and Expansion (N.Y. Macgrew-Hill Book Co., 1965), Fas.

(٤) النمـــو :

يرى هذا المنج، أن الشركة تسعى للنمو من خلال وضع «استراتيجية الاستثمار الأمثل»، الذى يحقق للشركة قد معين من الأرباح، يعاد استثمار جزء منه داخل الشركة . وبانتظام، وبالتالى يتحقق النمو (١).

طبق هذا المنهج Kindleberger على الشركات م.ج.، مع بعض التعديلات حيث أوضح أن الشركة كيان ينمو بمرور الزمن نتيجة احتجاز جزء من الأرباح السنوية المحققة وإعادة استثماره داخل الشركة. وإذا استمر الحال هكذا، سوف تصل هذه الشركة فى وقت ما، إلى أن المنافسة الاستثمارية المتاحة أمامها، إما أنها غير موجودة، أو غير مجزية، أو نادرة، وبالتالى على الشركة أن تفكر فى الاستثمار المباشر فى الخارج (٢).

يرى الباحث، أنه إذا سلمنا بصحة هذا المنهج، فإنه لابد من قبول فرضية أن الاستثمار المباشر ما هو إلا مرحلة حتمية فى تطور الشركة الوطنية، ونتيجة حتمية لنموها، لكن هذا لا يحدث فى الواقع العملى للشركات. كما أنه إذا كان الهدف هو زيادة الأرباح للشركة الوطنية، فإنه من الأولى الاكتفاء بالتصدير. وتحقيق هذه الأرباح دون التعرض لمخاطر الاستثمار المباشر. كما يضيف الباحث الملاحظات التالية :

(1) Edith T. Penrose: The Theory of the Growth of the Firm, (Oxford: Blackwell, 1959), esp. pp. 26-9; R.L. Marris: Economic Theory of Managerial Capitalism (London: the Macmillan Company, 1964), esp. pp. 163-7.

(2) Charles P. Kindleberger: American Business Abroad, Six Lectures on Direct Investment (London: Yale Univ. 1972), pp. 6-10.
انظر أيضاً :
S. Hymer & R. Rowthon, «Multinational Corporations and International Ougopoly: The Non-American Challenge,» in C.P. Kindleberger (ed): The International Corporation: A Symposium (Cambridge, Mass.: The Mit Press, 1970), pp. 57-91.

(١) أن احتجاز الشركة م.ج. لجزء من أرباحها لإعادة استثماره فى الدول المضيفة التى تحقق فيها هذا الربح، والموجود بها الفرع، ليس بسبب أن هذا ما تقتضيه الاستراتيجية المثلى للاستثمار، ولكن بسبب قوانين الدولة المضيفة وإحكام الرقابة على فروع هذه الشركات. فقد تكون الاستراتيجية المثلى هى تحويل الأرباح لإعادة استثمارها فى الشركة الأم، وليس إعادة استثمارها فى الفروع.

(٢) أن الشركة م.ج. ــ وأية شركة، لا تعيد استثمار جزء من أرباحها، إلا إذا كانت تتوقع مزيداً من الأرباح فى المستقبل [1].

(٣) صعوبة تطبيق استراتيجية الحجم الأمثل للاستثمار، سواء على مستوى الشركة ككل، أو حتى على مستوى الفروع.

(٤) يصلح هذا المنهج لتفسير التوسع فى الاستثمار القائم، أكثر من صلاحيته لتفسير دافعية الاستثمار الجديد.

(٥) صعوبة تطبيق هذا المنهج، نظراً لتعدد واختلاف جنسية المساهمين وكذلك أماكن تواجدهم . حيث أنه إذا اعيد استثمار جزء من الأرباح المحققة فى فرع معين فى دولة ما، فإن هذا فى صالح مساهمى الدولة المضيفة أكثر من كونه فى صالح مستثمرى الدولة الأم، أو أية مستثمرين فى هذه الشركة فى دولة أخرى، والعكس صحيح إذا ما حولت هذه الأرباح إليذ الدولة الأم، أو الدولة الأخرى.

(1) E.T. Penrose,« Foreign Investement and the Growth of the Firm» Economic Journal, Vol. 66 (June 1956), pp. 820-35.

(٦) عدم قدرة هذا المنهج على تفسير الاستثمار فى اتجاهين، حيث نجد أن شركات دولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بالاستثمار المباشر فى الخارج ـ هذا يفترض عدم وجود الفرص الاستثمارية أو ندرتها أو أنها غير مجزية، وذلك طبقاً لهذا المنهج.

فى نفس الوقت الذى نجد فيه شركات دولة أخرى تقوم بالاستثمار المباشر فى الولايات المتحدة الأمريكية، وفى نفس المجالات التى تستثمر فيها شركات الولايات المتحدة الأمريكية كما هو واضح فى الجدول التالى (٢-٢-١).

(٥) تعظيم ثروة أصحاب رأس المال :

يرى هذا النمهج، أن هدف الشركة هو تعظيم ثروة حاملى أسهم الشركة الحاليين، ويقاس تعظيم الثروة هذا، بقيمة السهم العادى فى السوق. على هذا، فإن تعظيم الثروة أعمّ وأشمل من تعظيم الربح، لأن تعظيم الثروة تفترض أن هناك تعظيماً للربح [١].

على الرغم من وجود عدة تحفظات على هذا الهدف [٢]، إلا أن Jorganson قد قام بتطبيقه على الشركات م.ج. لتفسير سلوكها وتحديد دوافعها، وهو يرى أن الشركات م.ج. سوف تتجه إلى الاستثمار فى الأسواق التى تحقق أو تساعد على تعظيم القيمة السوقية لأسهم هذه الشركات، وأنه على الشركة م.ج. أن تزيد تدريجياً من حجم هذا الاستثمار حتى تصل إلى

(1) James C. Van Horne : Fundmentals of Financial Management (3rd ed.; Englewood Cliffs; N.J.: Prentice Hall, Inc., 1977)(, pp. 3-4.
(2) Ibid., p. 6.

حجم الاستثمار الأمثل، وهو الذى يحقق لها أكبر تعظيم للقيمة السوقية لأسهمها. وحدد كيفية الوصول إلى حجم الاستثمار الأمثل، باستخدام النموذج الرياضى التالى :[١]

$$K_t = \frac{P_t^a \; Q_t}{C_t}$$

حيث أن :

K_t حجم الاستثمار الأمثل فى الزمن t.

P_t سعر الوحدة من الناتج فى الزمن t.

Q_t كمية الناتج المتوقعة فى الزمن t.

C_t سعر الفائدة فى السوق فى الزمن t. (يعتبر عن تكلفة رأس المال).

a عامل ثابت (يقيس مرونة الناتج بعلاقته برأس المال).

يرى الباحث، أن هذه الدراسة يصعب تطبيقها على مستوى كل فرع على حده، وقد تصلح للتطبيق على مستوى الشركة، إلا أن هناك أيضاً العديد من الصعوبات التى تواجه هذا، مثل تحديد سعر الفائدة (هل سيكون سعر الفائدة السائد فى الدولة الأم، أم فى الدول المضيفة؟ وأية دولة منهم ؟). كما أن الاعتماد على هذا النموذج فى اتخاذ قرار الاستثمار المباشر فيه نوعاً من التبسيط المخل، حيث أن هناك العديد من العوامل التى يجب دراستها وهى ما يطلق عليها «المناخ الاستثمارى» وأحد جزئياته تكلفة رأس المال. كما أن

(1) Dale W. Jorgenson, «Capital Theory and Investment Behavior,» American Economic Association, Papers and Proceeding of the Seventy-Fifth Annual Meeting (The American Economic Rev.), Vol. 1(May.), pp. - 59.

تعدد جنسيات حاملى الأسهم، وأماكن تواجدهم، سوف يصعب من مهمة تقرير أسهم من التى سوف يتم تعظيم قيمتها السوقية، لوجود بعض التعارض عند السعى لتحقيق هذا، وبالذات بالنسبة لتوزيع الأرباح كوسيلة لتحقيق هذا.

(٦) الربح المرشد : [١] Satisfising Principle

يرى هذا المنهج، أنه لا ضرر من القول بأن الشركة تهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن، لأن هناك فرقاً بين ما تريده الشركة وما يمكن تحقيقه أو ما تصل إليه. حيث أنها لن تستطع أن تصل إلى تعظيم الربح لوجود العديد من القيود على هذا، والتى تعوق تحقيق هذا الهدف. وبالتالى فإن هدف المشروع الخاص هو تحقيق الربح المرشد، وهو رقم الربح الموضوع فى حدود قدرات الشركة، وبناء على ظروفها الداخلية والظروف المحيطة بها . ولقد أعاد Early صياغة هذا المدخل وأسماه الربح الممكن عملياً [٢].

يرى الباحث، أن هذا المنهج قد يصلح للتطبيق على مستوى الشركة الأم، ولكنه لا يصلح للتطبيق على الفروع. حيث قد يكون هدف أحد الفروع هو تعظيم الربح، وهدف الثانى هو الربح المرشد، وهدف الثالث هو تغطية التكاليف نقداً، لأنه يخصم فى تعظيم ربح فرع آخر فى دولة أخرى وهكذا. كما أن ما يعتبر ربحاً مرشداً لفرع ما، قد لا يعتبر كذلك بالنسبة

---

(1) Herbert A. Simon, «Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science,» American Economic Rev., Vol. 49 (June 1959), pp. 253-83, Herbert A. Simon New Dsuelopment in the theory of the Firm,» American Economic Rev., Vol. 52 (1962), pp. 1-15.

(2) ???? S. Earley, «Marginal Policies of Excellently Managed Companies,» The American Economic rev. (March 1955), pp. 44-70.

لفرع آخر، لا ختلاف درجة المخاطرة بين الدول، وبين المجالات الاقتصادية وبالتالى، سوف يتحول الربح المرشد إلى تعظيم للربح بالتدريج، إذا ما أخذ فى الحسبان اختلاف درجة المخاطرة هذه. كما أن الربح المرشد قد لا يرضى الرشكة الأم، أو أحد الفروع، أو مساهمى الدولة الأم، أو المساهمين الآخرين خارج الدولة المضيفة، بل إنه قد لا يرضى مساهمى الدولة المضيفة لأنهم يريدون تعظيم أرباحهم، ولكنه قد يرضى الدول المضيفة ـ كسلطة حاكمة.

(٧) مستوى الإشباع :

يرى هذا المنهج، أن الشركة تعمل من خلال مجموعات تشكل ائتلاف تنظيمى مثل نقابات العمال، الإدارة، المساهمين ـ لكل منهم مصالحه التى قد تتعارض مع مصالح المجموعة الأخرى. ورغبة من هذه المجموعات فى استمرار الشركة، ومن خلال التعارض المستمر بينها، فإنها تصل إلى حلول مرضية لمشاكلهم وليس حلولا مثلى، أى إشباع حاجات كل مجموعة وليس تعظيم هذه الحاجات، حتى لا يتم هذا التعظيم على حساب مجموعة أخرى، بالتالى، يتم إحلال فكرة الإشباع محل فكرة التعظيم [١].

يرى الباحث، أنه من الصعب تطبيق منهج الإشباع على الشركة م.ج. لتعدد الوحدات التابعة لها وانتشارها فى العديد من الدول، وبالتالى تعدد مساهميها، تعدد إداراتها تعدد عمالها، وهكذا. وبالتالى هناك العديد من التناقض بين المجموعات المشكلة للائتلاف التنظيمى على مستوى الشركة

(1) R.M. Cyrt and J.G. March : A Behavioral Theory of the Firm (Englewood Cliffs; N.J.: Prentic-Hall, Inc., 1963), pp. 40-3.

الأم، وعلى مستوى الفروع. فمثلا، قد تعترض النقابات العمالية فى الدولة الأم على قيام الشركات الوطنية بالاستثمار فى دولة أخرى، لأن هذا يحرمها من مزيد من فرص العمالة، بينما قد ترحب بهذا الاستثمار النقابات العمالية فى الدولة المضيفة لأنه يحقق لها مزيداً من فرص العمالة. كما أن هناك صعوبة أخرى، تختص بكيفية تحديد مستوى الإشباع المطلوب لأهداف كل مجموعة ولكل هدف داخل مجموعة الأهداف؟ وإذا ترك الأمر لكل مجموعة لتحديد هذا، فإن الأمر سوف يتحول إلى تعظيم وليس إشباع. وأخيراً، هل تذهب الشركة الوطنية للاستثمار فى الخارج لتحقيق مستوى الإشباع لأعضاء الائتلاف التنظيمى، والمفترض من أنه موجود أصلا قبل الذهاب إلى الخارج.

(٨) التدويـــــل :

يقصد بهذا، أن أنشطة المشروع الخاص العملاق فى النظام الرأسمالى، لم تعد تتم على المستوى القومى، بل تتم على المستوى الدولى، بحيث أصبح الاقتصاد العالمى يحل تدريجياً محل الاقتصاديات القومية المختلفة كرطار لأنشطة هذه المشروعات [١].

يستند هذا المنهج، الذى يركز على تدويل المشروع الخاص الرأسمالى لأنشطته، على الفروض التالية [٢]:

---

(١) حسام عيسى : الشركات المتعددة القوميات؛ دراسة فى الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمالى المعاصر (بيروت : المؤسسة العربية للدراسات والنشر ، ١٩٨٢)، ص ٥.

(2) Peter J. Buckley and Mark Casson; The Future of the Multinational Enterprise (London: The Macmillan Press Ltd., 1973), pp. 32-65.

(١) تسعى الشركة إلى تعظيم أرباحها فى عالم تسوده المنافسة غير الكاملة.

(٢) إن تدويل الأسواق عبر الحدود القومية للدول يخلق المشروعات م.ج.

(٣) إن الحافز للتدويل يعتمد على العلاقة بين أربعة مجموعات من العوامل هى:

(أ) عوامل خاصة بالصناعة: مثل طبيعة المنتج، هيكل التنظيم الصناعى.

(ب) عوامل خاصة بالمنطقة الجغرافية : تتعلق بالسمات الجغرافية والاجتماعية للمنطقة التى يتبعها السوق (الدولة المضيفة).

(جـ) عوامل خاصة بالدولة : تتعلق بالعلاقات السياسية والمالية بين الدولة التابع لها الشركة (الدول الأم) ، والدولة المضيفة.

(د) عوامل خاصة بالشركة : تعكس قدرة الإدارة على تنظيم السوق الداخلى.

تم التركيز فى هذه النظرية على العوامل الخاصة بالصناعة، واعتبرت أنها أهم العوامل التى تؤدى إلى تدويل أنشطة هذه المشروعات، مثل تعدد مراحل الانتاج وكل مرحلة فى دولة ما، وتدويل التكنولوچيا. ويخلق التدويل فى مراحل الانتاج المشروع المتكامل رأسياً، أما تدويل التكنولوچيا فتخلق المشروع المتكامل أفقياً. كما يرى هذا المنهج، أن تملك الشركة الوطنية للمعرفة بمعناها الواسع، وللتكنولوچيا، والموارد المالية، هو الذى يعطى لها ميزة نسبية، لكن الذى يخلق هذه الميزة النسبية هو تدويل هذه الأصول ورفض بيعها لأى منتج أجنبى. كما أن توافر ميزة أو عدة ميزات لا يكفى كمبرر للقيام بالاستثمار المباشر، إنما السبب هو قدرة هذه الشركة على دمج هذه المزايا مع بعضها البعض لتحقيق فائدة أكبر .

يرى الباحث أن هذه النظرية أكثر شمولا من النظريات السابقة، إلا أنها لم تستطع أن تفسر سبب عدم لجوء المشروع إلى زيادة صادراته إلى الخارج كوسيلة لزيادة أرباحه واستغلال المزايا المتوافرة لديه.

الخلاصـــة :

يرى الباحث أن هذه المناهج لم تقدم تفسيراً مقدماً وكافياً لدافعية الشركة م.ج.، وهذا ما دفع الباحثين إلى استخدام مداخل أخرى بديلة.

جـــــــدول (٢ ـ ٢ ـ ١)

نموذج للاستثمار في اتجاهين : حالة الولايات المتحدة الامريكية

(القيمة بالمليون دولار)

الصناعة	الاستثمار الامريكي الاجنبي المباشر خارج الولايات المتحدة						الاستثمار الاجنبي المباشر داخل الولايات المتحدة					
	١٩٧٢		١٩٧٣		١٩٧٤		١٩٧٢		١٩٧٣		١٩٧٤	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
كندا												
البترولية	٤٧٦٤	٥ر٣	٥٣٢١	٥ر١	٥٧١٦	٤ر٨	٣٤٣	٢ر٣	٣٩٦	٢ر٢	٤٦٧	٢ر١
التحويلية	١٠٤٩١	١١ر٦	١١٧٥٥	١١ر٣	١٢٤٤٦	١١ر٣	٢٢٠١	١٤ر٨	٢٤٣٠	١٣ر٣	٢٩٢٧	١٣ر٥
الاخرى	٧٧٣٠	٨ر٥	٨٤٦٧	٨ر٢	٩٢١٦	٧ر٨	١٠٢٢	٦ر٩	١٣١٨	٧ر٢	١٤١٢	٦ر٥
مجموع	٢٢٩٨٥	٢٥ر٤	٢٥٥٤٢	٢٤ر٦	٢٨٣٧٨	٢٣ر١	٣٤٦٦	٢٣ر٣	٤٠٤٤	٢٢ر١	٤٨٠٦	٢٢ر١
أوروبا												
البترولية	٦٨٧٢	٧ر٦	٨٥٢٤	٨ر٢	٩٩٩٤	٨ر٤	٣٠١١	٢٠ر٣	٣٤٢٨	١٨ر٨	٣٨٢٠	١٧ر٦
التحويلية	١٧٥٢٩	١٩ر٤	٢٠٧٧٧	٢٠ر٠	٢٣٧٦٥	٢٠ر٠	٤٨٣٦	٣٢ر٥	٥٨٢٨	٣١ر٩	٦٨١٦	٣١ر٣
الاخرى	٧٢٩٥	٨ر١	٨٩٥٤	٨ر٦	١٠٧٤٦	٩ر١	٣٢٤٠	٢١ر٨	٣٢٢٨	١٧ر٧	٣٤٦١	١٥ر٩
مجموع	٣١٦٩٦	٣٥ر٠	٣٨٢٥٥	٣٦ر٩	٤٤٥٠٥	٣٧ر٥	١١٠٨٧	٧٤ر٦	١٢٥٠٤	٦٨ر٤	١٤٠٩٧	٦٤ر٨
دول أخرى												
مجموع	٣٥٧٨٦	٣٩ر٦	٣٩٨٧٧	٣٨ر٥	٤٥٧٣٠	٣٨ر٦	٣١٤	٢ر١	١٧٣٦	٩ر٥	٢٨٤٢	١٣ر١
اجمالي	٩٠٤٦٧	١٠٠	١٠٣٦٧٤	١٠٠	١١٨٦١٣	١٠٠	١٤٨٦٧	١٠٠	١٨٢٨٤	١٠٠	٢١٧٤٥	١٠٠

Source: Yoshi Tsurumi: Multinational Management : Business Strategy and Government Policy (Mass.: Ballinger Publishing Co., 1977), PP. 85, 92, tables (2-2), (2-6).

ثانياً ـ منهج التجارة الدولية فى تفسير دافعية الشركة م.ج.:

فى ظل التوافر النسبى لعوامل الإنتاج فى كل دولة على حدة فإنه من المتوقع أن تتخصص الدول التى تتواجد لديها عوامل الإنتاج بوفرة، فى إنتاج وتصدير السلع التى تستخدم هذه العوامل بكثافة أكبر، وذلك لأن هذه الدول سوف تتميز فى هذا بميزة نسبية فى مواجهة الدول الأخرى والتى تعانى من نقص ـ أو عدم توافر ـ هذه العوامل. على هذا، فإن الدول الصناعية الغنية المتقدمة سوف تنتج وتصدر سلعاً كثيفة رأس المال نظراً لتوافره ورخص تكاليفه لدى هذه الدول. وذلك فى ظل فرض عدم قابلية عوامل الإنتاج للانتقال بين الدول، وأن الذى ينتقل بدلا منها مع السلع المختلفة (١). وسوف يزداد الطلب على منتجات هذه الدول نظراً لتركز أنشطة البحوث والتطوير فيها وبالتالى الابتكار، الأمر الذى يخلق لها ميزة نسبية فى مواجهة الدول الأخرى (٢).

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

Eli Heckcher, «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income,» Ekonomisk Tidskrift, Vol. xxi (1919); Bertil Ohlin: Interregional and International Trade (Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1935), p. 510; Ragnar Hurkse, «Cause and Effects of Capital Movements,» Reprinted in, Equilibrum and Growth in the World Economy (Cambridge; Mass: Harvard Univ. Press, 1961), pp. 1-12; Patterns of Trade and Development (Oxford: Basic Blackwell,1961), pp. 28-58; Carl Iversen: Aspects of the Theoryof International Capital Movements (London: Oxford Univ. Press, 1936), p. 131, Quoting; Georg H. Borts,« A Theory of Long-Run International Capital Movements,» Journal of Political Economy, Vol. LXXLi (Feb.-Dec. 1964), p. 341.

(2) Giorgio Ragazzi, «Theories of the Determinations of Direct Foreign Investment,» International Monetary Funds, Staff Papers, Vol. xx (July 1973), p. 478.

كما يساعد على هذا وجود الفجوة التكنولوچية بين الدول، التى تساعد على خلق الطلب على منتجات الدول المبتكرة من الدول الأخرى، لحاجة هذه الدول للتكنولوچيا المتقدمة المنتجة فى الدول المتقدمة صناعياً (١).

تم العديد من الدراسات لاختبار هذا المنهج (٢)، ووجد أن هناك ارتباط إيجابى قوى، بين ما ينفق على البحوث والتطوير كنسبة من المبيعات فى ١٩ صناعة أمريكية، وبين نسبة الصادرات/ جملة المبيعات فى هذه الصناعات. حيث وجد أن منتجات الصناعات ذات كثافة البحوث والتطوير ـ النقل، المعدات الكهبرائية وغير الكهربائية، الكيماويات، والمعدات، تمثل ٧٢٪ من صادرات الولايات المتحدة الأمريكية، وفى نفس الوقت فإن ما يخصها من المصروفات على البحوث والتطوير فى الولايات المتحدة الأمريكية حوالى ٧٤٪، كما أكدت هذه الدراسات أن الشركات م.ج. تميل إلى الاستثمار فى الخارج فى الصناعات التى يرتفع فيها نسبة المنفق على البحوث والتطوير،و بالمقارنة بالصناعات الأخرى.

مثال لهذه الدراسات التى كتبت فى مجال ربط التكنولوچيا والطلب عليها وتصدير المنتجات التى تعكس هذا، وبين الاستثمار الأجنبى المباشر، هى دراسات Vernon الخاصة بدورة حياة المنتج. ودورة حياة الاحتكار للابتكار، وبالنسبة لدورة حياة المنتج (٣)، يرى (فرنون) أنها تمر بثلاثة

(1) M.V. Posner, «Technical Change and International Trade,» Oxford Economic Papers, Vol. 19 (1961), pp. 323-41.
(2) W.D. Gruber, D. Metha, and Raymond Vernon, «The R & D Factor in International Trade and International Investment of U.S. Industries,» Journal of Political Economy, Vol. 75 (1967), pp. 20-37.
(3) Raimond Vernon, «International Investment and International Trade in the Product Cycle,» Quarterly J. of Economics, Vol. 80 (1960), pp. 190-207.

مراحل، الأولى مرحلة ابتكار المنتج الجديد، وتتم فى الدول المتقدمة صناعياً، وفى الغالب يكون هذا المنتج ذا كثافة فى عنصر رأس المال بسبب ندرة عنصر العمل فى هذه الدول، فى هذه المرحلة، يتوطن الإنتاج فى الدول المبتكرة، ويتم خدمة الأسواق الأجنبية عن طريق التصدير فى أضيق الحدود، الثانية، هى مرحلة المنتج الناضج، وفيها يتم إنتاج المنتج فى الدولة المبتكرة أساساً، ويتم الإنتاج فى الخارج فى أضيق الحدود فى الدول ذات الدخل المرتفع لأن أنماطها الاستهلاكية مشابهة لتلك الموجودة فى الدولة المتبكرة، أما بقية الأسواق الخارجية فيتم خدمتها عن طريق التصدير، وذلك للمحافظة على سرية المنتج والتكنولوچيا المستخدمة، وعلى التفوق النسبى فى مواجهة الشركات الأخرى. الثالثة، مرحلة المنتج النمطى، وفيها يتم الإنتاج أساساً فى الخارج فى الدول التى تتميز بميزة نسبية مثل انخفاض تكاليف العمل والمواد الخام. وقد تعيد الشركات م.ج. تصدير هذا المنتج إلى وطنها الأم نظراً لرخص تكاليف إنتاجه فى الخارج ـ علاوة على تكاليف النقل ـ عما لو أنتج فى الدول الأم. فى هذه المرحلة يتم تنميط المنتج وينتشر استخدامه، وقد يحدث تقليده، وبالتالى قد تفقد الشركة م.ج. ميزتها النسبية فيما يتعلق بهذا المنتج، وبالتالى فلا ضرر من إنتاجه فى الخارج، بالإضافة إلى الحصول على ميزة التكاليف المنخفضة فى الخارج.

أما بالنسبة لدورة حياة الاحتكار للابتكار[1]، فقد ركز (فرنون) على

---

(1) R. Vernon, « The Location of Economic Activity,» in J.H. Dunning (ed.); Economic Analysis and Multinational Enterprise (London: Allen and Unwin, 1974), pp. 89-11; R. Vernon and R. Wells, Jr. : Manager in the International Economic, 4th ed. (Englewood Cliffs, N.I: Prentice-Hall, Inc. 1981), p. 84.

السلوك الاحتكارى للشركات العملاقة، ورغبة هذه الشركات فى المحافظة على هيكل السوق الاحتكارى، عن طريق إقامة عوائق دخول شديدة أمام الشركات المنافسة. ويرى أن هذه الدورة تمر أيضاً بثلاثة مراحل، الأولى نشأة احتكار القلة للابتكار، وفيها يتوطن الإنتاج فى الدولة التى يتم فيها الابتكار، الثانية نضج احتكار القلة للابتكار، وفيها تصبح وفورات الحجم ـ بالنسبة للإنتاج والبحوث والتطوير ـ تشكل عائقاً كبيراً أمام دخول الشركات المنافسة فى الأسواق الأجنبية التى تعمل بها الشركات المحتكرة للابتكار، حيث تسعى الشركات المنافسة إلى الدخول للعمل فى هذه الأسواق حتى لا تترك الشركات الرائدة تنفرد وحدها بهذه الأسواق (رد فعل احتكارى). ونظراً لاشتداد حدة المنافسة بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية فى الدول المضيفة، فإن الحكومات المضيفة تلجأ إلى سياسة الحماية الجمركية لحماية صناعاتها الوطنية. لهذا، تلجأ الشركات الأجنبية إلى الانتاج فى الأسواق الأجنبية بدلا من التصدير إليها لتتفادى كل القيود التى تضعها الدولة المضيفة والتى تضعها فى مركز تنافسى سيء . أما المرحلة الثالثة فهى، شيخوخة احتكار القلة للابتكار، وفيها تفقد وفورات الحجم فاعليتها كعائق أمام الشركات المنافسة عند دخول الأسواق الأجنبية لمنافسة الشركات صاحبة الابتكار، نظراً لانتشار المنتج وحدوث التقليد له . وهنا يتم تحديد موقع الإنتاج فى الخارج وفقاً للاختلافات فى التكاليف بين المناطق الجغرافية أكثر من اعتمادها على رد الفعل الاحتكارى، وتلجأ الشركات صاحبة الابتكار إلى استخدام عوائق دخول أخرى أمام المنافسين مثل التنويع فى المنتج من خلال الإعلان.

يرى Hufnuer أن (فرنون) استطاع أن يوضح العلاقة بين التجارة

الخارجية والاستثمار الأجنبى المباشر، مع بيان أن التوسع فى الخارج هو عبارة عن محاولة لتوسيع الأسواق التى تتعامل فيها الشركة، كما استطاع أن يبين أهمية تملك الابتكار (التكنولوچيا) فى خلق الميزة النسبية للشركة، وأن هذه الشركات تفضل أن تبتكر منتج جديد عن تنميط منتج قائم فعلا، لأن الأول يعطيها الميزة النسبية وبالتالى زيادة الطلب عليها. كما بين أن جوهر هذا المنهج هو أن الشركة تسعى إلى تعظيم ربحها فى الأجل الطويل [١].

تعرضت هذه الدراسات لمجموعة انتقادات منها، أن هذه الدراسات قد عرضت الحوادث بشكل متسلسل ينافى مع حدوثها فى الواقع العملى، فالشركة تؤدى عملها بشكل متنوع وليس بشكل متسلسل [٢]. كما أن الابتكار ليس عملية تتم مرة واحدة وتنتهى، بل هى عملية مستمرة، ومن الممكن أن تكون كل هذه المراحل موجودة فى شركة واحدة فى آن واحد، لمنتجات مختلفة [٣].

تقويم منهج التجارة الخارجية :

يرى الباحث أن هذا المنهج :

(١) لم يستطع أن يعطى تفسيراً واضحاً للاستثمار الأجنبى المباشر، لأنه

(1) G.C. Hufbauer, « The Impact of National Characteristics and Techonology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods,» in R. Vernon (ed.) : Technology Factor in International Trade (Cambridge, Mass. : Cambridge Univ. Press, 1970), pp. 145-213.

(2) J.H. Dunning,«The Determinants of International Production,» Discussion Papers in International Investment and Business Studies, No.4, Department of Economics, Univ. of Reading (Feb. 1973), pp. 16-7.

(3) Peter J. Buckley and Mark Casson: The Future of the Multinational Enterprise (London: The Macmillan Press Ltd., 1976, p. 96.

يفترض عدم قابلية عوامل الإنتاج للانتقال بين الدول (ومنها رأس المال)، وأن الذى ينتقل هو السلع ذات الكثافة فى رأس المال. وبالتالى فإن التفسير الذى قدمه هذا المنهج هو تفسير لتدفق التجارة الخارجية وليس لتدفق الاستثمار الأجنبى المباشر.

(٢) لا يمثل هذا المنهج نموذجاً سلوكياً عاماً تتبعه كل أو معظم الشركات، بل أنه يمثل نماذج سلوكية خاصة بكل شركة على حدة، وبكل دولة على حدة، فقد تقبله شركة وترفضه أخرى، كما قد تقبله دولة وترفضه أخرى[١].

(٣) يفترض هذا المنهج أن الشركة سوف تصدر أولا إلى الدول ذاتنفس مستوى المعيشة، حيث يفترض أن التفضيلات السائدة بها هى نفس التفضيلات الموجودة فى الدولة الأم. كما قال (فرنون)، Linder عن التفضيلات المتشابهة [٢]، وهذا تعميم مخل، حيث أن التفضيلات المتشابهة، يخلقها فقط تشابه مستوى المعيشة، فهناك العديد من العوامل الأخرى المؤثرة فى هذا مثل العوامل الاجتماعية والحضارية. ويضاف إلى ما سبق أن فكرة تشابه مستوى المعيشة ذاتها، فكرة غامضة، فإذا كان المقصود بها تشابه مستوى الدخل، فهل أذواق أهل ليبيا وتفضيلاتهم هى نفسها أذواق الدول الأوربية التى تتساوى معها فى مستوى الدخل؟. وبالتالى فإن هذه الفكرة قد تفيد فى تفسير التجارة بين الدول، التى

(1) Dunning, «The Determinants of International Production,» Op.Cit., p. 17.
(2) Staffan Burenstan-Linder: An Essay on Trade and Transformation (Uppsala: Almquist & Wicksells, 1961), assim.

تنتج سلعاً متشابهة، أو ذات الصناعات المتشابهة أكثر من كونها تفيد فى تفسير أسباب الاستثمار الأجنبى المباشر.

ومع ذلك، فإن هذا المنهج استطاع أن يوضح :

(١) أن الاستثمار المباشر فى الخارج هو أحد طرق استغلال الأسواق الأجنبية، وذلك إما لتوسيع أسواق الشركات، أو لاستغلال ميزة نسبية لدى هذه الشركات - تملك الابتكار - ، أو لميزة نسبية فى هذه الأسواق مثل انخفاض تكلفة العمالة والمواد الخام [١].

(٢) أن الذى يخلق الميزة النسبية للدولة المضيفة هو الحجم الاقتصادى للسوق، وتوافر المواد ذات السعر المنخفض، والعمالة ذات التكاليف المنخفضة.

ثالثاً - منهج الاستثمار فى تفسير دافعية الشركة م.ج. :

يضم هذا المنهج أربعة وجهات نظر، تحاول كل منها أن تفسر دافعية الشركة م.ج. على القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج، وذلك بفرض إمكانية انتقال، رأس المال - كأحد عوامل الإنتاج القابلة للانتقال، بين الدول. عكس الافتراض الذى بنيت عليه نظرية التجارة الدولية التقليدية. ويتناول الباحث وجهات النظر هذه فيما يلى باختصار شديد :

---

(1) D. Robertson, «The Multinational Enterprise: Trade Flows and Trade Policy,» in J.H. Dunning (ed.) : The Multinantional Enterprise (Harmonswolth: Penguin Books, 1972), pp. 326-56.

(١) الاختلاف فى سعر الفائدة بين الدولة الأم والدول المضيفة (العوائد التفاضلية) :

أوضحت النظرية التقليدية لتحركات رأس المال عبر الحدود القومية، أن هذه التحركات تحدث بسبب الاختلاف فى معدلات الفائدة بين الدول، (١) حيث يتحرك رأس المال من الدول التى بها وفرة فيها (معدل فائدة منخفض)، إلى الدول التى يندر بها (معدل فائدة مرتفع)(٢). وبالتالى فإن التدفقات المالية عبر الحدود القومية سوف تحدث إذا كانت الكفاءة الحدية للاستثمار فى دولة ما أعلى من التكلفة الحديثة لهذا الاستثمار فى هذه الدولة بالمقارنة بالدولة

---

(١) كانت النظرية الاقتصادية التقليدية ترى أن الاستثمار بين الدول يتم عن طريق القروض، وبالتالى استخدمت مصطلح سعر الفائدة، وليس معدل الربح. انظر :

شوقى حسين عبد الله : التمويل الإدارى، مدخل حديث، (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٦٩)، ص ٤٢٣-٤٢٤.

(٢) لمزيد من التفصيل انظر :

J.M. Fleming, «Domestic Financial Policies Under Fixed and Floating Exchange Rates,» International Monetary Funds, Staff Papers, Vol. 9 (Nov. 1962), pp. 59-79; A.O. Krueger, «The Impact of Alternative Government Policies Under Varying Exchange Systems,» Quarterly J. of Economics, Vol. 79 (May 1965) , pp. 195-208; R. I. Mckinon & W.E. Qates, «The Implications of International Economic Integration for Monetary , Fiscal and Exchange Rate Policy,» Prington Studies in International Finance, No. 16 (March 1966), Passim; R.A. Mundell, «International Disequilibrium System,» Kyklos, Vol. 14 (1961), pp. 153-70; R. A. Mundell, «Capital Mobility and Stabilization Policy Under Fixed and Flexible Exchange Rates,» Canadian Journal of Economics, Vol. 29 (Nov. 1963), pp. 475-85; R. Rhomberg, «A Model of The Canadian Economy Under Fixed and Floating Exchange Rates,» J. of Political Economy, Vol. 72 (Feb. 1964), pp. 1-31; John E. Floyd, «International Capital Movements and Monetary Equlibrian,» the American Economic Review, Vol. 59 (1969), pp. 227-57.

الأم. [١] ويستمر هذا التدفق إلى أن تتساوى الكفاءة الحدية للاستثمار مع التكلفة الحدية له، عندئذ يحدث التوازن بين الدول في هذا الخصوص. من هنا وجد الباحثون صفاتهم المنشودة فى «فجوة سعر الفائدة» لتفسير دوافع الاستثمار المباشر فى دولة أخرى غير الدولة الأم [٢]. ويتحدد حجم الاستثمار فى الدولة الأم أو فى الخارج بناء على مستوى ستعر الفائدة، أما التغير فى هذا الحجم (تدفقات رأس المال) فإنه يتوقف على التغير فى سعر الفائدة [٣].

يرى الباحث أن هناك مجموعة ثغرات فى وجهة النظر هذه هى :

---

(١) لقد عبر (كينز) عن المنافع التى تجنيها فى المستقبل من استثمار معين بالكفاءة الحدية للاستثمار.

انظر :

أحمد أبو اسماعيل : أصول الاقتصاد (القاهرة: دار النهضة العربية ، ١٩٦٣)، ص ٥٩٥.

حيث أنه على خلاف نظرية الانتاج فى المنشأة (نظرية الثمن)، فإن نظرية تمويل المشروع لا تستخدم التكلفة الحدية للانتاج (أو الزيادة فى التكاليف الكلية) ، ولكنها تستخدم فقط التكاليف الحدية للتمويل أو الأموال ، وبدلا من الإيراد الحدى من المبيعات فإنها تستخدم الكفاءة الحدية للاستثمار وبدلا من أن يكون المقياس الذى يحقق أقصى ربح فى نظرية الثمن وهو الإيراد الحدى = التكلفة الحدية، يصبح:

تكلفة التمويل الحدية = الكفاءة الحدية للاستثمار .

$$\text{معدل الفائدة} = \frac{\text{الإيراد الحدى للتمويل} - \text{التكلفة الحدية للتمويل}}{\text{جملة الاستثمار}} \times ١٠٠ = \%$$

انظر :

شوقى حسين عبد الله ، مرجع سبق ذكره، ص ٣٩، ٤٢٣.

(2) J. Lindau: Micro-Economic Reading (N.Y.: The Free Press, 1968), pp. 126-9.

(3) W. H. Branson, «Monetary Policy and the New View of International Capital Movements,» Brooking Papers on Economic Activity No. 2 (1970), pp. 325-70.

(١) إذا كان تحليل العوائد التفاضلية سليماً من ناحية تفسير سلوك الشركات م.ج. عند قيامها بالاستثمار المباشر فى الخارج، فالمفروض أن نجد أن :

(أ) اتجاه استثمارات الدول التى بها وفرة فى رأس المال (انخفاض فى سعر الفائدة) إلى الدول التى بها ندرة فى رأس المال (ارتفاع فى سعر الفائدة)، إلا أن الواقع العملى يؤكد وجود الاستثمار فى اتجاهين من الدول التى بها وفرة فى رأس المال إلى الدول الأخرى، ومن الدول الأخرى إلى الدول التى بها وفرة فى رأس المال.

(ب) أن يتجه رأس المال رلى الدول التى تعانى من ندرة رأس المال (زيادة فسعر الفائدة) وهى بالذات الدول النامية الفقيرة، ولكن الواقع العملى يؤكد أنخ هناك رأس المال يتجه أيضاً رلى الاستثمار فى الدول الغنية المتقدمة، بل أن نصيبها من الاستثمار الأجنبى المباشر أعلى من نصيب الدول النامية الفقيرة، كمثال على هذا استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية المباشرة والتى تبدو فى الجدول رقم (٢-٢-٢).

(٢) لا تعبر حالة الربحية داخل دولة ما عن حالة ربحية كل قطاع داخل هذه الدولة، ولا عن حالة ربحية كل مشروع داخل هذا القطاع أو ذاك. فقد تكون حالة الربحية على مستوى الدولة منخفضة، ولكن هاك قطاعات داخل هذه الدولة ربحيتها مرتفعة والعكس صحيح، كما أنه قد تكون حالة ربحية قطاع معين مرتفعة، ولكن هاك مشروعات داخل هذا القطاع ربحيتها منخفضة أو خاسرة والعكس صحيح. وبالتالى فإن

قرار الاستثمار المباشر فى الخارج هو قرار يتم بصورة فردية، ولكل قرار ظروف تحكمه وتؤثر عليه .

(٣) تتجاهل وجهة نظر العوائد التفاضلية أثر تدفق رأس المال بين الدول التى بها وفرة فيه إلى الدولة التى بها ندرة فيه، على مستوى سعر الفائدة فى كل من هذه الدول، سواء الأولى أو الثانية، حيث سوف يؤدى النقص فى عرض الأموال فى الأولى إلى زيادة سعر الفائدة، بينما يؤدى زيادة العرض فى الأموال فى الثانية إلى انخفاض سعر الفائدة وتصبح الأولى أشد جذباً للاستثمار من الثانية فى الأجل الطويل.

(٤) اعتبار أن الاستثمار المباشر فى الخارج متغير تابع لمتغير مستقل وهو سعر الفائدة، أمراً لا يعتبر صحيحاً كلية، حيث أن الاستثمار المباشر فى الخارج يتصف بالثبات والاستمرارية أما سعر الفائدة، فيتسم بالتغير . وبالتلاى فإن العوائد التفاضلية تصدق على الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية (أسهم ـ سندات) وليس على الاستثمار المباشر فى الخارج حيث تتسم المحفظة بالمرونة أكثر .

(٥) عدم التفرقة بين قرار التوسع فى استثمار قائم،وقرار الاستثمار الجديد، فالأخير يعنى نقل رؤوس أموال عبر الحدود القومية ـ ولو فى أضيق الحدود، وهذا قد يصدق عليه اختلاف العوائد التفاضلية، أما التوسع فلا يصدق عليه هذا، لأنه من الممكن أن يمول من الأرباح المحتجزة والمعاد استثمارها، أو عن طريق تمويل محلى [1].

(1) Jack N., Behrman, «Promoting Free World Economic Development Through Direct Investment,» American Economic Review, Vol. 2 (May 1960), pp. 271-81.

(٦) اختلاف سعر الفائدة من دولة لأخرى، حيث أنه ناتج لظروف كل دولة على حدة - فى الغالب - السياسة والاقتصادية والاجتماعية التى تختلف من دولة لأخرى. وبالتالى فإن اختلاف العوائد يشير إلى اختلاف هذه الظروف، وعليه فالعبرة بالظروف المسببة للاختلاف، وليس الاختلاف فى حد ذاته.

(٧) لا تخضع التدفقات التى تتم بين فروع الشركة الواحدة الموجودة فى دول مختلفة إلى اختلاف معدلات الفائدة، وإنما قد ترجع إلى عوامل أخرى مثل تصدير الأرباح إلى الخارج من فرع لفرع آخر .

(٨) لم تفرق وجهة النظر هذه بين المقرض والمستثمر، وافترضت أن دوافعهما واحدة، فإذا كانت معدلات أسعار الفائدة هى ما يهم المقرضين فى المقام الأول، فإن هناك أهدافاً أخرى قد تهم المستثمرين .

(٩) وجود خطأ الاستدلال، حيث أنه من الخطأ الاعتماد على البيانات المنشورة عن الاستثمار الأجنبى المباشر لإثبات العلاقة بين تدفق هذا الاستثمار وبين العوائد التفاضلية لأن الإحصائيات المنشورة لا توضح معلومات كثيرة تهم متخذ القرار الاستثمارى، منها معدلات الضرائب التى خضعت لها الشركات م.ج. فى الدول المختلفة، المزايا والإعانات والإعفاءات التى حصلت عليها هذه الشركات من الدول المضيفة، أسعار الصرف المستخدمة فى التحويل. وعليه، قد تكون الأرباح المنشورة عن الشركات م.ج. مضللة . كما أن الشركات م.ج. تبالغ فى حجم رأس المال المتدفق إلى الدول المضيفة، وتميل إلى التقليل من إظهار أرباحها المحولة إليها من هذه الدول، لتجنب الكثير من المشاكل، منها الضرائب، الشعور بالعداء من مواطنى الدولة المضيفة.

(١٠) تمت العديد من الدراسات لاختبار العلاقة بين الاستثمار المباشر فى الخارج وبين أسعار الفائدة فى الدول الأخرى المضيفة، وبالذات على الاستثمارات الأمريكية المباشرة، ولم يثبت أن هناك ارتباط ذا معنى بين تدفق الاستثمار المباشر خارج الولايات المتحدة الأمريكية وبين ارتفاع سعر الفائدة فى الخارج [١]. ونفس النتجة توصلت إليها دراسة تمت على السوق الأوربية المشتركة، وعلى دول المنطقة الأوربية للتجارة الحرة. [٢] وإن كان هناك من يرى أن الشركات م.ج. تتوسع بسرعة فى الدول ذات معدلات العائد الأعلى [٣].

---

(1) R. Weintraub, «Studio Emprico Sulle Relazioni di Lungo Andare Tra Movement di Capital e Rendimenti Differnziali,» Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commeccial Vol. 14 (May 1967), pp. 401-15, Quoting: G.C. Hufbauer,« The Multinational Corporation and Direct Investment,» in Peter B. Kenen (ed.): International Trade and Finance; Frontiers for Research (Cambridge, Mass.: Cambridge Univ. Press, 1974), p. 261; James Moose, «A Study of U.S. Direct Investment Overseas in Manufacturing and Petroleum Industries,» Doctorial Thesis Presented at Harvard Univ., 1968, Passim; V.H. Bandera & J.T. White, «U.S. Direct Investments and Domestic Markets in Europe» Economica Internazionale, Vol. xxx (Feb. 1968), pp. 117-33.

(2) V.N. Bandera & J.A. Lucken, «Has U.S. Capital Differentiated Between EEC & EFFA?, » Kyklos, Vol. 25 (1972), pp. 308-14.

(3) Kiari Leitt: Silent Surrender: The Multinatioanl Corporation in Canada (N.Y.: St. Martins Press, 1970), p. 171.

جدول (٢-٢-٢)

التوزيع النسبى للاستثمارات المباشرة للولايات المتحدة الأمريكية بين الدول المتقدمة والدول النامية فى سنوات مختارة من عام ٥٠ - ١٩٧٠

السنة / المنطقة	١٩٥٠	١٩٥٥	١٩٦٠	١٩٦٥	١٩٧٠
اقتصاديات السوق المتقدمة	٤٨,٣	٥٤,٠	٦٠,٦	٦٥,٢	٦٨,٠
الدول النامية	٤٨,٧	٤٢,٩	٣٥,١	٣٠,٨	٢٧,٥
دولية، وغير متخصصة	٣,٠	٣,١	٤,٣	٤,٠	٤,٥
الإجمالى	٪١٠٠	٪١٠٠	٪١٠٠	٪١٠٠	٪١٠٠

Source: Survey of Current Business (Aug. 1957), p. 24; (Aug. 1959) p. 30; (Aug. 1936), pp. 18-9; (Sep. 1967), p. 42; (Oct. 1970), p. 31, (Oct. 1971), p. 32.

(٢) اختيار وتكوين محفظة الأوراق المالية :

محور وجهة النظر هذه، أن الشركة عند قيامها بهذا الإستثمار تكون فى موقف مشابه لموقف المستثمر الفردى عند اختياره التنويع فى استثماراته فى الأوراق المالية، لضمان عائداً مستقراً ومستمراً، ولتوزيع المخاطر لتخفيضها. حيث أن التعدد فى الجنيسة يحقق الانتشار الجغرافى والتنويع أيضاً، وهو ما يحقق للشركة م.ج. الأهداف السابقة. ومن أجل هذا تقوم الشركة بالاستثمار المباشر فى الخارج [١].

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

J. Linter, «Security Prices, Risk and Maximal Gains from Diversfication,» J. of Finance, Vol. 20, (Dec. 1965), pp. 287-615; C. H. Lee, « A Stock Adjustment Analysis of Capital Movements: The U.S. - Canadian Case,» J. of Political Economy, Vol. 77 (July-Aug. 1969), pp. 512-23; H.G. Grubel, «Internationally Diversification & Investment Portfolios,» The =

تعرضت وجهة النظر إلى العديد من الانتقادات أهمها :[1]

(١) لا تقوم الشركة م.ج. بعمل مزيج استثمارى مؤلف من المشروعات الخطرة والمشروعات الآمنة، كما أن العائد والمخاطرة لكل استثمار لا يرتبط بجنسية الاستثمار نفسه، بقدر ما يرتبط بالظروف المحيطة به. ومن المحتمل أن تقل درجة المخاطرة بالتنويع والانتشار الجغرافى وإن كان هذا لن يؤثر بدرجة ملحوظة على قيمة محفظة الأوراق المالية فى الشركة الأم حيث أن قيمتها تتوقف على العائد والمخاطرة المرتبطة بهذا الاستثمار أو ذاك.

(٢) يمكن تخفيض درجة المخاطرة عن طريق الاستثمار داخل السوق بدون القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج، عن طريق التنويع فى مجالات الاستثمار، أو التنويع فى السلع المنتجة، أو بشراء أوراق مالية لشركات مختلفة، فى مجالات مختلفة، وهكذا.

=

American Economic and Marina N. Whitman,«A Mean-Variance Analysis of U.S. Long-Term Portfolio Foreign Investment,» The Quarterly J. of Economics Vol. LXXXIV (1970), pp. 175-96; Haim Levy and Marshal Sarnat, « International Diversification of Investment Portfolios, » The American Economic Rev., Vol. 60 (1970), p. 668-75; A.M. Rugman, « Risk Reduction by International Diversification,» J. of International Business Studies (Fall-Winter 1976), pp. 75-80, A. M. Rugman, «Risk, Direct Investment and International Diversifcation,» Weltwirtschaftliches Archiv (Review of World Economics), Vol. 113), Part 3 (1977), pp. 487-500.

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

E.E. Leamer & R.M. Stern : Quantitative International Economics (Boston: Allyn and Bacon, 1970), p. 92; H. Brems, «The Profitability of Direct Investment, National and International,» Swedish J. of Economics, Vol. 72 (Dec. 1970), pp. 278-300.

(٣) لا توضح أرقام الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية درجة السيطرة التى تحققها الشركة الأم على الموارد المالية فى الدول المضيفة، من خلال العديد من الأساليب التى تمارس فى الواقع العملى ولا تظهر فى محفظة الأوراق المالية، ومنها عقود الإدارة، عقود توريد التكنولوچيا.

وأخيراً يرى الباحث أن التنويع عن طريق الانتشار الجغرافى، ليس هدفه تقليل درجة المخاطرة فقط، بل يتعداه إلى أهداف أخرى متعددة ـ كما سيأتى فيما بعد، كما أن وجهة النظر هذه تناقض نفسها، حيث أن الاستثمار المباشر فى الخارج يعرض الشركة للعديد من المخاطر قد لا تتعرض لها إذا اقتصرت على الاستثمار على سوقها المحلى فقط، أى أنه يزيد درجة المخاطرة التى تتعرض لها الشركة ولا يخفضها، وإذا أرادت الشركة أن تتجنب هذه المخاطر أو أن تخفضها فالأولى بها أن تستثمر فى سوقها المحلى فقط. فالتنويع فى الخارج نشأ لتخفيض درجة المخاطرة التى نشأت بعد الذهاب إلى الخارج وليس قبل الذهاب للخارج .

(٣) سلوك الربح فى النظام الرأسمالى : [١]

تركز وجهة النظر هذه على دراسة وتحليل سلوك الربح فى النظام الرأسمالى. وتنقسم وجهة النظر هذه إلى قسمين هما :

١ ـ الاتجاه الصعودى للأرباح فى النظام الرأسمالى :

يعنى هذا، أن الربح كنسبة من الدخل الإجمالى داخل الدول الرأسمالية المتقدمة يتجه إلى الزيادة وبشكل مستمر، لأن الشركات العملاقة

(1) Paul A. Paran and Paul M. Sweezy, «Monopoly Capital; An Essay on the American Economic Social Order» (5th ed.), London: Penguin Books, 1977), pp. 62-86.

تسعى إلى تحقيق أقصى ربح ممكن وأقصى تراكم رأسمالى. كما يصاحب هذه القدرة المتزايدة على تحقيق الربح، عجزاً متزايداً من خلق المنافذ الاستثمارية لامتصاص هذا الفائض داخلياً. ومن ثم، لا يبقى أمام هذه الشركات سوى الاستثمار المباشر فى الخارج لاستغلال هذا الفائض المتراكم لديها، حتى يمكن المحافظة على نفس مستوى الأرباح التى تحققها، بل وتزيدها.

يرى الباحث أن فكرة الاتجاه الصعودى للأرباح فى النظام الرأسمالى والعجز عن إيجاد منافذ استثمارية له، لم تعط تفسيراً كاملا عن مواقع الاستثمار المباشر فى الخارج. فإذا كان ما تنادى به صحيحاً، فكيف نفسر الاستثمار فى اتجاهين. كما أن عجز النظام الرأسمالى عن امتصاص الفائض الاقتصادى ليس عجزاً مطلقاً، بل إنه عجزاً نسبياً بمعنى، أن الشركات تستطيع أن تعيد الاستثمار الفائض محلياً، وكل ما هنالك أن الربح المحقق فى هذه الحالة سوف يقل كثيراً عن معدل الربح الذى تستطيع تحقيقه من الاستثمار المباشر فى الخارج. أيضاً، لماذا لا تقوم كل الشركات فى النظام الرأسمالى بالاستثمار فى الخارج؟ ولماذا تقوم كل الشركات بالتوسع داخل سوقها المحلى ؟

٢ ـ الاتجاه الهبوطى للأرباح فى النظام الرأسمالى :

يعنى هذا، أن الربح يتجه إلى الانخفاض فى النظام الرأسمالى فى ظل نظام تنافسى كما قال ماركس [1]. حيث أن الأرباح الاحتكارية ـ فى حالة وجود منافسة ـ هى ظاهرة عارضة وأن المنافسة سوف تنتقل عن منافسة سعرية إلى منافسة باستخدام أساليب أخرى مثل تقديم سلعاً جديدة، أو ابتكار

(1) Ibid., P. 81.

استعمالات جديدة لسلع قائمة. وتفرض هذه المنافسة نوعاً من التكاليف يؤثر على هامش الربح فى الشركات العملاقة ـ كما قال شومبيتر [1]، يضاف إلى ما سبق، أن تزايد قوة اتحادات العمال سوف تمكنها من الحصول على زيادات فى الأجور وبالتالى تتناقص أرباح الشركات العملاقة [2]. وبالتالى تلجأ هذه الشركات إلى الاستثمار المباشر ف يالخارج كأحد الحلول المطروحة للحفاظ على نفس مستوى الأرباح المحققة، بل وزيادتها.

يرى الباحث أن وجهة النظر الخاصة بسلوك الربح فى النظام الرأسمالى قد شابها بعض الانتقادات هى :

(١) عجزها عن تفسير التوسع الكبير للاستثمارات الداخلية التى تقوم بها الشركات داخل الدول الرأسمالى المتقدمة، وهذا يتعارض مع وجهة النظر هذه بشقيها (الاتجاه الصعودى للأرباح، الاتجاه الهبوط للأرباح).

(٢) عجزها عن تفسير الاستثمار فى الاتجاهين من وإلى الدول المتقدمة.

(٣) عجزها عن تفسير أسباب إعادة تصدير الأرباح من الفروع إلى الدولة الأم، التى تعانى ـ فرضاً ـ من ضيق فى منافذ الاستثمار، الذى كان دافعاً للاستثمار المباشر فى الخارج طبقاً لوجهة النظر هذه، بل أن الدولة الأم تصر على أن تعيد هذه الشركات تصدير الأرباح إليها.

(٤) عجزها عن تفسير القيود التى وضعتها بعض الدول الرأسمالية المتقدمة مثل الولايات المتحدة على خروج رأس المال للاستثمار فى الخارج، إذا كانت تعانى فعلا من ضيق منافذ الاستثمار.

(1) Id.
(2) Ibid., P. 82.

(٥) عجزها عن تفسير عدم قيام هذه الشركات بالاكتفاء بالتصدير إلى الخارج وتحقيق المزيد من الأرباح - طالما أن المشكلة هى انخفاض الأرباح.

(٦) عجزها عن تفسير عدم قيام كل الشركات فى الدول الرأسمالية المتقدمة بالاستثمار المباشر فى الخارج، طالما أن حال الربح هكذا، وحال منافذ الاستثمار أيضاً.

(٧) تفترض وجهة النظر هذه أن الشركة تنتج منتج واحد، وأنها لا تستطيع التنويع سواء بالانتاج الفعلى أو عن طريق الإعلان، كما أنها لا تستطيع الابتكار لمنتج جديد، وهذا فرضاً خاطئاً.

وأخيراً يرى الباحث أن وجهة النظر هذه بشقيها، تتكامل مع بعضها ولا تتعارض. حيث ان الاتجاه الصعودى للأرباح وعدم وجود منافذ للاستثمار سوف يؤدى إلى حدوث الاتجاه الهبوطى للأرباح نظراً لتراكم رأس المال بدون استثمار، وبالتالى انخفاض معدل العائد على حق الملكية. وبغض النظر عن سلامة آراء وجهة النظر هذه فإن الاستثمار المباشر فى الخارج كان حلا لمشكلة النظام الرأسمالى وليس حلا لمشكلة الدول المضيفة.

(٤) اختلاف سعر الصرف بين الدول :[1]

تتلخص وجهة النظر هذه فى أن الشركة الوطنية التابعة لدولة ذات

(1) Robert Z. Aliber, «A Theory of Foreign Direct Investment in Chales P. Kindleberger (ed.): The Internatioanl Corporation , A Symposium (Cambridge, Mass. : The Mit Press, 1972) pp. 17-34; R.Z. Aliber, «The Multinational Enterprise in a Multiple Cureency World,» in Dunning (ed.) The Multinational Enterprise, Op.Cit., pp. 49-56.

عملة قوية، تملك ميزة نسبية فى مواجهة الشركات الأخرى ـ أو الدول الأخرى ـ ذات العملات الضعيفة . وبالتالى تعسى الدول المضيفة للحصول على هذه العمالة القوية عن طريق دعوة شركات هذه الدول صاحبة هذه العملة القوية للاستثمار المباشر فيها. وفى مقابل هذه تدفع هذه الدول المضيفة إلى هذه الشركات أكثر مما تدفع للشركات التابعة للعملة الأضعف. وتزداد أرباح هذه الشركات ذات العملة الأقوى ليس بسبب ما تحصل عليها من مدفوعات الدول المضيفة، ولكن أيضاً بسبب أن هذه الشركات سوف تتفوق على الشركات المحلية فى الدول المضيفة داخل سوقها المحلى عند التعامل مع البنوك مثلا، فتحصل الأولى على سعر فائدة منخفض بسبب قوة عملتها وانخفاض المخاطر المرتبطة بها، عكس الشركة المحلية، بالإضافة إلى استفادة هذه الشركات الأجنبية من التغير فى سعر الصرف بين عملتها وعملة الدولة المضيفة، وبين عملتها وبقية العملات الأخرى المتداولة داخل الدولة المضيفة، عن طريق البيع والشراء.

على هذا، نجد أن الدافع للاستثمار المباشر فى الخارج هو تملك الشركة لعملة قوية فى مواجهة عملات الدول المضيفة، مما يحقق لها ميزة نسبية فى مواجهة الشركات المحلية فى الدولة المضيفة، أو حتى الشركات الأجنبية الأخرى العاملة داخل هذه الدولة المضيفة ولكنها تتبع دول عملتها ضعيفة .

يرى الباحث أن وجهة النظر هذه قد تصلح لتفسير أسباب توسع الشركات الأمريكية وانتشارها فى العالم بعد الحرب العالمية الثانية، وانتشارها فى أوربا فى الخمسينات والستينات، وانتشارها فى اليابان وشرق آسيا فى أواخر

الستينات وبداية السبعينات. إلا أن هناك بعض الانتقادات التى توجه إلى وجهة النظر هذه، هى :

(١) عجزها عن تفسير الاستثمار فى الاتجاهين، سواء بين دولتين عملتهما واحدة (منطقة الدولار، منطقة الاسترلينى)، أو بين دولتين عملتهما مختلفة، وإن كانت كل منهما عملة قوية (الدولار، الاسترلينى، الين اليابانى، المارك الألمانى).

(٢) عجزها عن تفسير أسباب تحمل الشركات الأجنبية تكاليف مرتفعة عند إنشاء مصانعها فى الخارج، بينما تستطيع هذه الشركات الاستفادة من قوة عملتها، وتحقيق المزيد من الأرباح عن طريق الاستيلاء على مصانع قائمة وشرائها بعملتها القوية.

(٣) عجزها عن تفسير عدم قيام هذه الشركات باستغلال عملتها القوية بطريقة أخرى مثل إنشاء، شركات استثمار هدفها المتاجرة بهذه العملة القوية.

(٤) عجزها عن تفسير عدم قيام كل الشركات التابعة لعملة قوية بالاستثمار المباشر فى الخارج.

(٥) عجزها عن تفسير قيام الشركات التابعة لدولة ما عملتها أضعف نسبياً، بالاستثمار فى دولة أخرى، عملتها أقوى نسبياً.

(٦) لا يميز البنك الشركة فى سعر الفائدة لمجرد أنها تابعة لمنطقة عملة قوية، ولكن لعوامل أخرى متعددة منها قوة المركز المالى.

رابعاً - منهج التوطن فى تفسير دافعية الشركة م.ج. :

يتلخص هذا المنهج فى أن الشركة م.ج. سوف تتوطن فى المكان الذى يسمح لها أن تنتج منتجاتها بأقل تكلفة ممكنة، أو المكان الذى تتوافر فيه الموارد الطبيعية التى تحتاجها الشركة، أو كلاهما. هذا ، بافتراض وجود حجم معين للسوق، وأن كل شركة هى أداة لتعظيم الربح.

هناك تشابهاً بين منهج التجارة ومنهج التوطن، أو أنهما نفس الشىء لكن من وجهتى نظر مختلفتين. وكما يقول «والتر» [1] أنه لكى نكون قادرين على تفسير ماذا يوجد فى مكان معين، يجب أن نعرف ونفسر وبشكل متزامن العوامل التى تتحكم فى تدفق السلع فيما بين هذه المواقع، هذا صحيح إلى حد ما، فمنهج التجارة يركز على العوامل التى تؤدى إلى حدوث التجارة بين الدول، أما منهج التوظف فيركز على العوامل التى تجذب الشركات إلى الاستثمار فى منتج معين، كما أن منهج التجارة يبدأ من أن الإنتاج يتم بشكل مركزى (دولة تتخصص فى إنتاج ما)، ثم يتحرك إلى اللامركزية عن طريق التصدير إلى الدول المختلفة، أو عن طريق الإنتاج فى بعض الدول، والأمر مرهون بظهور القيود عتلى دخول الصادرات إلى أسواق بعض الدول أما فى منهج التوطن، والإنتاج يتم بشكل مركزى ويتحرك إلى اللامركزية للتوطن فى مواقع أخرى وفقاً لظهور الوفورات فى تكاليف الإنتاج أو لتوافر الموارد الطبيعية أو لكلاهما، أو لأى مزايا أخرى.

(1) Walter Isard, «Location Theory, A glomeration and the Patern of World Trad,» in Ohlin (ed.): The International Allocation & Economic Activity (N.Y.: , 1977), Chap. 5.

ركز الباحثون على العديد من العوامل التي تشجع ـ أو تجبر ـ الشركة م.ج. على التوطن فى موقع دون آخر فى الدول المضيفة ومن هذه العوامل :

(١) السياسة الحكومية فى الدولة المضيفة : [١]

تعنى السياسة الحكومية الأشكال المختلفة للحماية مثل الرسوم الجمركية، تحديد حصص للواردات، تحديد معايير مختلفة للواردات، وجميع الطرق المباشرة وغير المباشرة التي تمارسها الدولة المضيفة فى مواجهة دخول الشركات م.ج. إلى أسواقها المحلية، والتي من الممكن أن تؤدى إى تحويل هذه الشركات إلى القيام بالإنتاج داخل الدولة المضيفة بدلا من التصدير إيها، أو قبول الدخول فى مشروع مشترك، أو منح تراخيص التكنولوچيا. كما تؤثر السياسات الحكومية فى الدولة المضيفة على تحديد نوع وشكل التكنولوچيا المنقولة إليها. فاليابان على سبيل المثال، شجعت استيراد التكنولوچيا ولم تشجع الاستثمار الأجنبى المباشر فى الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، واستمرت فى وضع القيود الشديدة أمام دخول الشركات م.ج. فى مجال الاستثمار المباشر حتى السبعينات تقريباً. [٢]

ونظراً لصعوبة قياس القيود الحكومية الأخرى غير الرسوم الجمركية، فإن معظم البحوث التي تمت فى هذا المجال ركزت على القيد الخاص بالرسوم

الجمركية، باعتباره دافعاً للاستثمار الأجنبي المباشر، على اعتباره أنه كلما زادت حدة هذا القيد أمام الشركات م.ج. على دخول السوق دولة ما كمصدر للسلع، فإن هذه الشركات تتحول إلى إنشاء تسهيلات إنتاجية داخل هذه الأسواق. (١)

(٢) حجم السوق في الدولة المضيفة :

يعتبر حجم السوق الحالي والمستقبلي من أهم الحوافز، الدافعة على الاستثمار المباشر. (٢)

(٣) أسواق رأس المال في الدولة المضيفة :

يعتبر توافر أسواق رأس المال من الحوافز الدافعة على الاستثمار الأجنبي المباشر والتوطن في دولة دون أخرى. حيث أن هذه الأسواق تساعد الشركات

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

P.B. Musgrave, «International Tax Basic Division and the Multinational Corporation,» Public Finance, Vol. 27 (1972), pp. 394-413; J. Wellors, «International Tax Differentials and the Location of Overseas Direct Investment: A Pilot Study,» Research Paper in International Investment and Business, No 4 Univ. of Reading in U.K. (1973), Passim; Thomas Horst, «The Industrial Composition of U.S. Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market,» American Economic Rev., Vol. 62 (1972), pp. 37-45; R.B. Leftwich, «Foreign Direct Investment in the U.S., 1962-1971, «Survey of Current Business, Vol. 53 (Feb. 1973), pp. 29-40.

(٢) لمزيد من التفصيل انظر :

L.J. Mauer & A.E. Scaperlanda, «Errata: The Determinants of U.S. Direct Investment in EEC,» American Economic Rev., Vol. 61 (June 1971), pp. 509-10, A. Schmitz, «The Impact of Trade Blocks on Foreign Direct Investment,» The Economic Journal, Vol. 80, (Sep. 1970), pp. 724-31.

م.ج. على أداء عملها بكفاءة أعلى من حيث إيداع وسحب وتحويل أموالها، بالإضافة إلى المساعدة فى تمويل عملياتها محلياً (١).

(٤) حوافز الاستثمار فى الدولة المضيفة :

يقصد بها الميزات التى تقدم للشركات م.ج. ويكون لها أثراً كبيراً فى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة للتوطن فى دولة دون أخرى، وفى داخل الدولة فى منطقة دون أخرى، وفى صناعة دون أخرى (٢).

يضاف إلى ما سبق، ما نادى به (فرنون) من أن التوطن سوف يختلف طبقاً للمرحلة التى يمر بها المنتج من حياته، ففى مرحلة المنتج الجديد، يتوطن الإنتاج فى الدولة المبتكرة، حيث تكون الميزة النسبية هنا للمعرفة والتكنولوجيا والاختراع والابتكار، وفى مرحلة المنتج الناضج، يتجه التوطن قليلا إلى مناطق خارجية، أما فى مرحلة المنتج النمطى، فيتوطن الإنتاج كلية فى الخارج حيث تنتشر المعرفة ويتم تقليد المنتج بواسطة المنافسين، ويتجه التوطن هنا إلى الدولة ذات الميزة النسبية بالذات فى مجال الأجور، وتوافر المواد الخام. (٣)

تقويم منهج التوطن :

يرى الباحث أن هذا المنهج ربما استطاع أن يلقى بعض الضوء على دوافع ذهاب الشركة م.ج. للاستثمار فى دول معينة والتوطن بها، وأو إلى صناعة ميعنة، كما أنه قد يفسر معنى التكامل الرأسى أو الأفقى الذى تقوم

---

(1) D. Mcleese, «Capital Inflows and Direct Foreign Investment in Ireland, 1952-1970» Journal of Statistical and Social Inquiry of Ireland, Vol. 32, Part 4 (1971/72), pp. 63-99.

(2) M.W., Klein, «A Dynamic Theory of Comparative Advantage,» American Economic Review, Vol. 68, (March 1973), p. 183.

به الشركة م.ج.، على أساس أن كل مرحلة من مراحل الإنتاج أو كل موقع من مواقع الإنتاج، تكون بالنسبة للشركة الأم هو أفضل المواقع لأداء النشاط، وبالتالى تحقيق أقصى منفعة للشركة الأم ككل، ومع ذلك فإن هذا المنهج قد تعرض لبعض الانتقادات هى :

(١) لا يعتبر انخفاض تكاليف الإنتاج فى الخارج سبباً كافياً لتفسير الاستثمار الأجنبى المباشر، حتى وإن كانت الشركة م.ج. تسعى للاستفادة من الوفورات الخارجية والتى تستطيع الحصول عليها من التوطن داخل دولة معينة أو صناعة معينة. فإذا كان انخفاض التكاليف هو السبب للاستثمار فى دولة أخرى للاستفادة من هذه الوفورات، فلماذا لا تقوم الشركات المحلية الموجودة فى الدولة التى بها هذه الوفورات بإنتاج هذه المنتجات، طالما أن هذه الشركات تتمتع بهذه المزايا أصلا، بل وتتفوق على الشركة الأجنبية فيها لمعرفتها الكاملة بجوانب السوق. وبالتالى من الأرجح أن يكون هناك أسباباً أخرى تدفع الشركة م.ج. على الاستثمار فى هذه الدول، وتتفوق على الشركات المحلية [١].

(٢) لا يختلف منهج التوطن عما اصطلح على تسميته فى مجال الاستثمار الأجنبى المباشر «بالمناخ الاستثمارى» بل أن المناخ الاستثمار مفهوم أعم وأشمل، حيث أنه يتناول العديد من الجوانب التى تؤثر على جذب الاستثمار الأجنبى المباشر.

(1) S. Hymer, «The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development,» H. Radice (ed.) : International Firms and Modern Imperialism (Harmondsworth: Penguin Books, 1975), pp. 37-62; Lawrance B. Krause and Kenneth W. Dam: Federal Tax Treatment of Foreign Income (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1964), p. 64.

(٣) يعالج هذا المنهج «حوافز» الاستثمار الأجنبى المباشر، وليس «الدافع» الاستثمارى الأجنبى المباشر بدليل أنه لا يكفى أن يكون هناك دولة بها كل المزايا التى تغرى على التوطن للإنتاج بها، أن تجعل شركة ما فى دولة ما، تتحول إلى شركة م.ج. وتقدم على الاستثمار المباشر فيها.

خامساً ـ منهج هيكل التنظيم الصناعى* فى تفسير دافعية الشركة م.ج.:

يركز هذا المنهج على الربط بين قيام الشركة الوطنية بالاستثمار المباشر فى الخارج، وبين تطور الهيكل الاقتصادى للدول الرأسمالية المتقدمة من المنافسة الكاملة إلى المنافسة الاحتكارية أو إلى أى صورة من صور الاحتكار. ويرى هذا المنهج، أنه فى ضوء سيادة نظام احتكار القلة فى أسواق هذه الدول، فإن الشركات العملاقة ـ الوحدات الأساسية المكونة لهذا السوق ـ تسلك سلوكاً ـ بحكم وضعها الاحتكارى فى هذه الأسواق ـ يسمى بالسلوك الاحتكارى، بمقتضى هذا السلوك، تقوم هذه الشركات بالاستثمار المباشر فى الخارج لاستغلال المزايا التى تتوافر لديها، من أجل تعظيم أرباحها، كما أنها لا تذهب إى الاستثمار المباشر فى الخارج إلا إذا توافرت هذه المزايا حتى تستطيع مواجهة كافة الضغوط التنافسية داخل الدول

(١) استغلال المزايا النسبية التى تتمتع بها الشركة :

لابد أن تتملك الشركة الأجنبية بعض المزايا التعويضية لكى تستطيع أن

(*) هناك تداخلا بين منهج هيكل التنظيم الصناعى ومنهج التجارة الدولية فيما يتعلق بعامل التكنولوچيا وادماجه فى كل منهما لتفسير أسباب الاستثمار المباشر فى الخارج. ولقد فضل الباحث أن يدمجه فى منهج التجارة الدولية مع دورة حياة المنتج (لفرنون) حيث أن هذا يوضح الصورة أكثر، أما بقية ما يتعلق بالتكنولوچيا فإن الباحث فضل أن يدمجه فى منهج هيكل التنظيم الصناعى، لأنها ميزة من المزايا النسبية التى تملكها وتحتكرها الشركات العملاق وتسعى لاستغلالها فى الأسواق الخارجية.

تنافس الشركات المحلية فى الدولة المضيفة، وأن تتغلب على المزايا التى تتمتع بها هذه الشركات المحلية فى مواجهة الشركات الأجنبية فيما يتعلق بسوقها المحلى، مثل المعرفة بكل جوانب هذا السوق، والتى تتحمل الشركات الأجنبية الكثير فى مقابل الحصول عليها، بالإضافة إلى تحملها تكاليف أخرى إضافية مثل تكاليف النقل والاتصالات، وكل هذا لا تتحمله الشركة المحلية، ويمكن تلخيص أهم المزايا التى تتمتع بها الشركات الأجنبية فى مواجهة الشركات المحلية فى الدول المضيفة، فيما يلى :

(أ) رأس المال الوفير والرخيص :

تتملك الشركة الأجنبية العملاقة غالبًا حجمًا هائلا من رأس المال ذا التكلفة المنخفضة لأنه يمثل حق الملكية، وخاصة فيما يتعلق بالأرباح المحتجزة المعاد استثمارها. يضاف إلى هذا، قدرة هذه الشركات على الحصول على الموارد المالية المطلوبة بتكلفة منخفضة من مصادر أخرى مختلفة. بالتالى تتمتع هذه الشركة بميزة نسبية عن الشركات المحلية فى الدول المضيفة، أو حتى عن المستثمر الأجنبى الأصغر. ويرجع هذا التفوق إلى عدة أسباب هى :[1]

- تملك الشركة الأجنبية لموارد مالية ذاتية ضخمة، ذات التكلفة المنخفضة أو بلا تكلفة.
- قدرة الشركة على الولوج إلى الأسواق المالية الموجودة فى الدول المختلفة، والحصول منها على احتياجاتها المالية، سواء حق الملكية أو المديونية، أو التى قد لا تكون مفتوحة ـ أو على الأقل بتكلفة أكبر ـ لمنافسيها.

(1)

- قدرة الشركة على الحصول على شروط ميسرة، أو أولوية فى الحصول على الأموال من الهيئات المالية حتى فى أسواق الدولة المضيفة، وذلك لحسن سمعتها من ناحية الإدارة وانتظامها فى سداد ديونها.

- ارتباط معظم هذه الشركات ببنوك متعددة الجنسية تملكها أو تسيطر عليها الشركة الأم، وبالتالى تسهل هذه البنوك عمل هذه الشركات، بالإضافة إلى انتشار فروع هذه البنوك فى جميع أنحاء العالم بما يمكنها من الحصول على مزيد من الموارد وبشروط ميسرة، حيث أنها تستطيع أن تحصل على الأرصدة العاطلة لدى البنوك الأخرى وتوظفها فى فروعها فى شتى أنحاء العالم.

خلاصة ما سبق، أن توافر رأس المال لدى الشركات العملاقة ورخصه فى نفس الوقت، من الممكن أن يكون دافعاً للاستثمار المباشر فى الخارج لاستغلال هذه الميزة.

(ب) التكنولوچيا :

إن تملك الشركة الأجنبية للمعرفة بمعناها الواسع، أو بمعنى آخر التكنولوچيا، يخلق لها ميزة نسبية، تسعى بالتالى إلى استغلالها من خلال القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج. وتتضمن التكنولوچيا العديد من الزوايا منها، اكتشاف منتجات جديدة، تطوير المنتجات الحالية، اكتشاف استعمالات جديدة لمنتج حالى، أو مراحل جديدة، أو عمليات جديدة لإنتاج منتج قائم، أو تنويع منتج قائم، أو تنميط منتج قائم.[1] ولقد دفع هذا البعض إلى القول بأن الشركات

(1) C.P. Kindleberger, «Ristricitons on Direct Investment in Host Countries,» A Discusion Paper for the Univ. of Chicago, Workshop on International Business (March 1969), P. 9; N.C. Johnson, «The Efficency and Welfare Implications of the International Corporation,» in C.P. Kindlebrger (ed.): The International Corporation, Op.Cit., pp. 35-56.

م.ج. ما هى إلا منتج للمعرفة [(١)]، ومستودعاً هائلا لها. [(٢)] بل أن البعض اعتبر أن الوظيفة الوحيدة للاستثمار الأجنبى المباشر هى نقل المعرفة، حيث اعتبر أن الطلب على الاستثمار الأجنبى المباشر فى جوهره طلباً على المعرفة (التكنولوچيا) [(٣)].

نظراً لتملك واحتكار هذه الشركات للتكنولوچيا، ونظراً لقلة عدد الشركات الموجودة فى هذا المجال، وسيادة سوق احتكار القلة فى التكنولوچيا، يصبح للشركات العملاقة ميزة نسبية، تسعى لاستغلالها عن طريق الاستثمار المباشر فى الخارج، ويزداد الطلب على هذه الشركات من الدول المضيفة، نظراً لاحتكار هذه الشركات لهذه التكنولوچيا، ولعدم قدرة الشركات المحلية على إنتاج واستخدام مثل هذه التكنولوچيا، وإن استطاعت فبتكاليف مرتفعة وبجودة أقل [(٤)].

أثبتت العديد من الدراسات التى تناولت قياس كفاءة الشركات م.ج. بالمقارنة بالشركات المحلية، أن تفوق الشركات م.ج. على الشركات المحلية إنما يرجع إلى تملك وسيطرة الشركات م.ج. على التكنولوچيا المتقدمة أكثر

(1) Stephen Mageem «Information and the MNC. An Appropriablility Theory of Direct Investment,» in J.N. Bhagwati (ed.): The New International Economic Order (Cambridge; Mass.: The Mit Press, 1977), pp. 317-40, S. Magee,» Multinaional Coprporation, the Industry Technology Cycle, and the Transfer of Technology to Developing Countries,» Journal of World Trade Law (July-Aug. 1977), pp. 297-321.

(2) Mira Wilkins, «An American Enterprise Abroad : American Radiator Company in Europe, 1895-1914, » Business History Rev., Vol. 43 (Autman 1969), pp. 326-46.

(3) Johnson, Op.Cit., p. 35.

(4) Ragazzi, Op.Cit., p. 485.

من الشركات المحلية [١].

ومن زاوية أخرى، نجد أن الشركات م.ج. تميل إلى التخصص فى الصناعات ذات كثافة البحوث، تأكيداً لسيطرتها على التكنولوچيا المتطورة، ولقدرتها على الإنفاق على البحوث والتطوير والتى تعتبر من القيود التى تعوق الشركات الأخرى عن الدخول إلى هذه الصناعات [٢]. ويعطى هذا التخصص لهذه الشركات مزيداً من القدرات والمزايا الإضافية منها القدرة على التنويع فى المنتج. سواء أكان تنويعاً أفقياً (أى إنتاج نفس المنتج فى العديد من المصانع المختلفة، سواء داخل الدولة، أو فى العديد من الدول)، أو تنويعاً رأسياً (أى إنتاج المنتج على مراحل معينة، كل مرحلة تقع فى مكان ما، سواء داخل نفس الدولة أو فى العديد من الدول)، أو تنويعاً مختلطاً، يضم النوعين

(1) A.E. Safarian, «Prespectives on Foreign Direct Investment From the View point of a Capital Receiving Country,» J. of Finance, Vol. 28 (May 1973), pp. 419-38; R. N. Mason, «Some Aspects of Technology Transfer; A Case Study Comparing U.S. Subsidiaries and Local Counterparts in the Philoippines Industries,» Philippines Economic, J., Vol. 9 (Sep. 1970), pp. 83-108; R. H. Mason, «Some Observations on the Choice of Technology by Multinational Firms in Developing Developing Countries, » Rev. of Economics and Statistics, Vol. 55 (Aug. 1973), pp. 349-55; B.I. Cohen, « Comparative Behavior of Foreign and Domestic Export Firms in Developing Economy, » Rev. of Economics and Statistics, Vol. 55 (May 1973), pp. 190-7.

(2) Alane K. Severn & M.M. Lawrence, «Direct Investment, Research Intinsity, and Profitability,» J. of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 29 (March 1974), pp. 181-90; B.N. Wolf, «Size and Profitability Among U.S. Manufacturing Firms: Multinational Versus Primarly Domestic Firms, » J. of Economics and Business, Vol. 28, No. 1 (Fall 1975), pp. 15-22, D.C. Mueller & J.E. Tilton, «Research and Development Costs As A Barrier to Entry,» Canadian J. of Economics Vol. 2, No. 4 (1970), pp. 570-9.

السابقين (١). ويرى البعض أن الاستثمار المباشر هو نتيجة جهود واعية للإدارة في تنويع أنشطة الشركة (٢).

(جـ) المهارات الإدارية والتنظيمية المتفوقة :

تتمتع الشركات م.ج. بميزة تملكها للإدارة ذات المهارة المرتفعة، والتي ينعكس تفوقها على نجاح هذه الشركات في العديد من المجالات، ويزداد هذا التفوق إذا ما تمت المقارنة مع الشركات المحلية المماثلة في الدولة المضيفة. (٣) وتتميز هذه الإدارة - بالإضافة إلى ما سبق - بقدرتها التنظيمية الفائقة وقدرتها على تحمل المخاطرة والقيام بالمبادأة وتنفيذ مشروعات ناجحة في عالم يتسم بعدم التأكد (٤). وتنشأ هذه الميزة لأسباب كثيرة منها، التدريب الأفضل، التعليم الأرقى للمديرين، وجود معايير دقيقة لاختيار المديرين(٥).

---

(1) Lall & Streeten, Op.Cit., pp. 21-3.
(2) R.E. Caves, «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, » Economica, Vol. 38 (1971), pp. 1-27.
(3) E.A. Robinson, «The Problem of Management and the Size of Firms,» Economic Journal, Vol. 44 (1974), pp. 242-57; J. C. Mcmanus, «The Theory of the Multinational Firm,» in G. Pacqet (ed.) : The Multinational Firm and the Mation State (Ontario: Collier-Macmillan, 1972), pp. 171-93; B.N. Wolf, « Industrial Diversification and Internationalization : Some Emprical Evidance,» J. of Industrial Economics, Vol. 26; No. 2 (1977), pp. 177-491.
(4) K.P.D. Ingham, «Foreign Ownership and the Regional Problem: Company Performance in the Mechanical Engineering Industry,» Oxford Economic Papers (1976), pp. 133-48.
(5) Anant. R. Negandhi & S.P. Rrasad: The Frightening Angles; A Study of U.S. Multinationals in Developing Nation (Kent; Ohio: The Kent State Univ. Press, 1975), pp. 119-49.

(د) المهارات التسويقية العالية :

تمثل هذه المهارات مصدراً للميزة النسبية التى تتمتع بها الشركة م.ج.، وذلك عن طريق المهاراغت المتفوقة فى هذا المجال، وتملكها لشبكة من الفروع المنتشرة حول العالم والتيتمكنها من أن تسوق السلعة التى تنتجها فى معظم أنحاء العالم. وحيث أن العامل التسويقى بشكل الميزة التجارية الرئيسية للشركات م.ج. فإنها سوف تطور هذه الميزة، وتستغلها، وتحميها إى آخر مدى، وتساعد هذه المهارات الشركة م.ج. فى التكيفمع الأذواق المحلية، وتستخدم الشركة الإعلان والترويج بأقصى ما تستطيع لخلق الطلب على سلعتها أو للمحافظة على نصيبها من السوق الحالى [١]. وهذه القدرة التسويقية الفائقة تخلق ميزة نسبية للشركات م.ج. وتدفعها إلى مزيد من الذهاب للاستثمار فى الخارج، حيث أنها تدرك أنها سوف تستطيع أن توزع منتجاتها فى كل أرجاء العالم [٢].

(هـ) وفورات الحجم :

يعتبر الحجم الكبير ميزة من المزايا النسبية التى تتمتع بها الشركات م.ج.، والتى تعتبر فى نفس الوقت بمثابة القيود والعقبات أمام المنافسين التى

---

(١) لمزيد من التفاصيل انظر :

S.Hirsh, «An International Trade and Investment Theory of the Firm,» Oxford Economic Papers, Vol. 28 (Jully 1976), pp. 258-70; K. Cowling, et.al., Advertising and Economic Behavior (London: Macmillan, 1975), p. 73.

(2) R.E. Caves, «The Causes of Direct Investment, Foreign Firms, Share in Canadian and U.K. Manufacturing Industries,» Rev. of Economics and Statistics (Aug. 1974), pp. 279-93.

تمنعهم من الدخول فى الصناعات التى تتركز فيها هذه الشركات، حيث أن قدرتهم على المنافسة تصبح محدودة. وعليه فإن الشركة م.ج. تستخدم هذه الميزة النسبية عند ذهابها للاستثمار فى الخارج، حيث أنها سوف تدخل فى المشروعات التى تتطلب هذا الحجم والذى خلق لها العديد من الوفورات وبالتالى الميزد من الأرباح.

(و) القدرة على الحصول على المواد الخام :

تتوافر هذه القدرة للشركات م.ج. سواء عن طريق الملكية أو عن طريق عقود الشراء طويلة الأجل، أو امتياز للحصول تعلى هذه المواد الخام. وقد تنشأ هذه الميزة من السيطرة على مصدر المواد الخام، أو من السيطرة على الأسواق النهائية، أو السيطرة على وسائل النقل، أو بسبب عوامل تاريخية (عصور الامتيازات الأجنبية)، أو بسبب عوامل أخرى (مزايا احتكارية) تتملكها الشركة مثل الحجم الكبير، توافر التمويل، فإذا توافرت هذه الميزة لشركة ما أصبحت فى موقف أفضل من الشركات الأخرى التى تحتاج لنفس المواد الخام، [1] فى مثل هذه الظروف، نظراً لتوافر هذه الميزة لعدد قليل من الشركات، تصبح هذه الشركات هى المحتكرة لسوق هذه المواد، وينشأ نموذج احتكارى، وبالتالى تسلك هذه الشركات سلوكاً احتكارياً هدفه استغلال الميزة النسبية التى توافرت لها فى تعظيم أرباحها بالاستثمار المباشر فى الأسواق الأجنبية، فى نفس الوقت الذى تسعى فيه إلى فرض وتأكيد المزيد من سيطرتها على هذه المواد الخام، ضماناً لاستمرارية تفوقها النسبى على الشركات الأخرى [1].

(1) Kindleberger: American Business Abroad, Op.Cit., pp. 19-23.
(2) Thomas Horst, «Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Emperial Study,» Rev. of Economics and Statistics, Vol. 54 (Aug. 1972), pp. 229-66.

(ز) **التفاوض والقوة السياسية :**

تمتلك العديد من الشركات م.ج. القدرة على الحصول على «امتيازات » وشروط ميسرة ومشجعة من الحكومات المضيفة، أكثر من الشركات المحلية، لسببين :(١)

- تملك وسيطرة الشركات م.ج. على بعض الموارد النادر مثل رأس المال والتكنولوجيا، حيث لا يتوافر هذا للشركات المحلية.
- تمتع هذه الشركات بنفوذ سياسى كبير، إما نتيجة للضغط الذى تمارسه الحكومة التابعة لها الشركة الأم، عن طريق وسائل متعددة منها المساعدات العسكرية، المساعدات الإنسانية المختلفة، أو عن طريق وضع سياسى معين يربط بين الدولة الأم والدولة المضيفة، أو بسبب ضغط مجموعات المصالح الموجودة داخل الدولة المضيفة المكونة من الذين يعود عليهم منفعة مباشرة أو غير مباشرة من وراء عمل تلك الشركات فى أراضى الدولة المضيفة.

(٢) اتباع الشركات الرائدة:

يقصد بهذا، أن بعض الشركات العملاقة سوف تتخذ قراراً بالاستثمار المباشر فى الخارج، وعلى الشركات الأخرى أن تقوم باتباعها فى هذا. ويعتبر هذا السلوك تطويراً للسلوك الاحتكارى الخاص باستغلال الميزة النسبية، وأن كان هذا السلوك الاحتكارى الجديد إما يكون رد فعل احتكارى ينشأ لدى الشركات بعد قيام الشركات الرائدة بالاستثمار المباشر فى الخارج، أو قد يكون سلوكاً عقلياً مسحوباً بدقة، وفيما يلى يتناول الباحث هذين النوعين من السلوك الاحتكارى الجديد.

(1) Lail & Streeten , Op.Cit., pp. 27-8.

(أ) رد الفعل الاحتكارى :

ركز Knickerbocker على رد الفعل لدى الشركات العملاقة المتنافسة فى الولايات المتحدة الأمريكية [١]، ووجد أن الاستراتيجية المثلى لهذه الشركات العملاقة الاحتكارية فى مواجهة منافسيها حركة بحركة، ويخلصها «اتبع القائد»، حيث أن الاستثمار المباشر فى الخارج يقوى مركز الشركة المستمرة ويؤكد سيطرتها الاحتكارية ويساعدها على تحقيق مزيداً من الأرباح لمساهميها فى الدولة الأم (الربح المحقق فى الدولة الأم، الأرباح المحولة إليها من استثماراتها المباشرة فيالخارج)، الأمر الذى يؤدى إلى تفوق هذه الشركات على منافسيها داخل سوقها المحلى ف يالدولة الأم، مما يؤدى إلى اختلال التوازن الاحتكارى داخل نفس السوق، وبوالى، فإنه بمجرد أن تقوم الشركات الأمريكية العلماقة بالاستثمار المباشر فى الخارج، فإن ضغوطاً قوية تتولد على الشركات الأمريكية الأخرى للقيام بسلوك مماثل، ولابد لها أن تستجيب لهذه الضغوط وتقوم بمحاكاة الشركات العملاقة التى أقدمت على الاستثمار المباشر فى الخارج، ليس لمجرد المحاكاة، ولكن للحصول على جزء مما تحصل عليه الشركات العملاقة من وراء استثمارها المباشر فى الخارج. وإذا لم تستجب هذه الشركات لهذه الضغوط، فإنها سوف تجد نفسها فى موقف ضعيف أمام الشركات العملاقة المنافسة لها أيضاً فى السوق المحلى، وأمام مساهميها، بسبب عدم تناسب أرباحها مع أرباح هذه الشركات التى استثمرت فى الخارج، الأمر الذى يهددها بالاختفاء من السوق فى الأجل الطويل.

---

(1) Frederick Knickerbocker: Cligopolistic Reation and Multinational Enterprise (Boston: Harvard Business School, 1973), Passim.

بناء على ما سبق، فإن الاستثمار المباشر فيالخارج بالنسبة لمعظم الشركات، ليس كجزء من استراتيچية عامة، ولكن كرد فعل احتكارى للسلوك الذى قامت به الشركات العملاقة الرائدة والمتوفقة ورغبة فى عدم ترك هذه الشركات تنفرد بالأسواق الخارجية ومن ثم الحصول على كل الأرباح.

وهاك العديد من الدراسات التى اتفقت مع هذه الدراسة، حيث اكتشفوا من دراساتهم وجود مثل هذه السياسة الدفاعية لدى الشركات م.ج. وأثرها الكبير على قرار الاستثمار

تقويم منهج هيكل التنظيم الصناعى :

ساعد هذا المنهج على :

(١) تحديد مصدر الميزة التنافسية التى تتملكها الشركة م.ج.، وسبب تفوق هذه الشركات فى مواجهة الشركات المحلية والشركات الأخرى المنافسة فى أسواق الدول المضيفة. وتوضيح أهمية هذا التفوق فى الصمود أمام هذه الضغوط التنافسية، وأمام الاتجاهات العدائية من مواطنى الدول المضيفة نحو هذه الشركات.

(٢) توضيح فكرة «رد الفعل الاحتكارى»، وأثرها على قرارات الشركات م.ج. فى القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج كسياسة دفاعية.

(٣) توضيح فكرة «السلوك العقلانى» وأثرها على قرارات الشركات م.ج. فى القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج كسياسة هجومية.

(٤) توضيح أن سلوك هذه الشركات العملاقة هو سلوك عقلانى مبنى على حسابات دقيقة ومخاطر محسوبة، وبالتالى لن تتخذ هذه الشركات قرار بالاستثمار المباشر فى الخارج إلا إذا أعطت أجهزتها الفنية نتيجة إيجابية لهذا القرار.

(٥) إيجاد مؤشر يساعد على تفسير أسباب تجمع وتركز الشركات م.ج. فى دولة ما، أو صناعة ما، وهو أنه كلما زادت درجة التركز كلما كان هذا دليلا على أن الاستثمار المباشر فى هذه الدولة، أو هذا القطاع، يدر ربحاً مجزياً لهذه الشركات.

(٦) تفسير أسباب اتباع الشركات م.ج. لنموذج عشوائي وليس نموذجاً منطقياً عند اختيارها للدول أو للصناعات التي تستثمر فيها، حتى لا تستطيع بقية الشركات أن تتنبأ بخطوتها التالية فيسبقوها بالاستثمار المباشر وتصبح هي شركات تابعة بدلا من أن تكون شركات رائدة وبالتالي يقل نصيبها من الأرباح، وتحصل على النصيب الأقل وليس الأكبر.

من زاوية أخرى، تعرض هذا المنهج بزواياه المختلفة إلى العديد من الانتقادات منها :

(١) بالنسبة للمزايا الاحتكارية :

(أ) لا يكفي توافر ميزة من المزايا الاحتكارية لدى أي شركة لكي تتحول هذه الشركة من شركة وطنية إلى شركة م.ج. عن طريق القيام بالاستثمار المباشر في الخارج. حيث أن الميزة في حد ذاتها تعتبر حافزاً وليس دافعاً، وبالتالي لابد من وجود عوامل أخرى بجانبها مثل ارتفاع العوائد في الدول المضيفة، المناخ الاستثمار المناسب ـ وهذا ما يربط بين هيكل التنظيم الصناعي ومنهج التجارة الدولية، ومنهج التوطن ـ حتى تقرر الشركة القيام بالاستثمار المباشر في الخارج، واختيار هذا الشكل للعمل على النطاق الدولي وعدم اختيار أشكالا أخرى للعمل مثل الاستثمار غير المباشر [١].

---

(1) S.Hymer, «The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations,» American Economic Association Papers and Proceedings, Vol. 60 (May, 1970), pp. 441-8; R.E.Caves, «The Internationalization of Capital,» J. of Economics Issues, Vol. 6 (March 1972), pp. 91-111; Lall & Streeten, Loc.Cit.

(ب) إن توافر الميزة الاحتكارية لايجيب على العديد من الأسئلة منها، أين تستثمر الشركة؟ ومتى تستثمر؟ وما هو الحجم الأمثل للاستثمار؟ وما هو أفضل مجال للاستثمار؟ وبالتالى لابد من الاستعانة بالمناهج الأخرى للمساعدة فى الإجابة على هذه الأسئلة.

(جـ) لم يفسر عدم قيام كل الشركات التى تتملك مثل هذه المزايا بالاستثمار فى الخارج. ولم تفسر أسباب سبق شركات معينة للشركات الأخرى في الاستثمار المباشر فى الخارج.

(د) لا يكفى توافر أى نوع من المزايا الاحتكارية لكى تقوم الشركة بالاستثمار المباشر فى الخارج ـ بفرض أن ما ينادى به هذا المنهج صحيحاً، حيث أن المزايا تختلف فيما بينها فى وزنها النسبى وأهميتها فى مجال الاستثمار المباشر فى الخارج.

(هـ) يفترض هذا المنهج أن تعدد الجنسية يكون أكثر شيوعاً فى الشركات العملاقة من الشركات الأقل حجماً، بسبب انخفاض تكاليف التدويل بالنسبة لهذه الشركات العملاقة، وبالتالى زيادة أرباحها. ذلك لتفوق هذه الشركات فى المزايا التى تملكها وتسيطر عليها. فى حين أنه فى الحياة العملية نجد أن الشركات الأقل حجماً هى الأقدر على الانتشار فى العديد من الأسواق الصغيرة، لأن حجم الفروع التى تنشئها يتناسب مع احتياجات السوق الصغير، ولكن هذا لا يتناسب مع حجم فروع الشركات العملاقة، والتى قد تهمل هذه الشركات العملاقة هذه الأسواق بينما يتزايد وجود الشركات المتوسطة والصغيرة فى هذه الأسواق.

(٢) **بالنسبة لرد الفعل الاحتكارى :**

(أ) لا تحدد استراتيچية «اتبع القائد» من هو القائد بعينه، ومن هم التابعين. فالقائد هنا هو من يقرر الاستثمار المباشر أولا فى سوق معينة، ثم يذهب قبل الجميع. وبالتالى من المتصور أن تكون هناك شركة ما قائدة بالنسبة للاستثمار المباشر فى دولة ما، وهى نفسها قد تكون شركة تابعة لقائد آخر عند الاستثمار المباشر فى دولة أخرى. ويعنى هذا أيضاً، أن الربح سوف، يكون من نصيب جميع هذه الشركات، إنما الاختلاف فى درجة الربحية فى قرار واحد.

(ب) لم يحدد هذا المنهج دوافع الشركات القائدة عند قيامها بالاستثمار المباشر فى الخارج، وإن كان قد حدد أن معظم الاستثمار فى الخارج يتم نتيجة لرد فعل احتكارى، وإن كان هذا يعتبر وصفاً لسلوك وليس تحديداً لدوافع.

(جـ) اعتبار أن قرار الاستثمار المباشر فى الخارج يتم نتيجة لرد فعل احتكارى، لا يستقيم مع كون هذه الشركات قد وصلت إلى ما وصت إليه من تطور فى أساليب العمل والأدوات المستخدمة فى المساعدة فى اتخاذ القرار، ووجود فريق من الإدارة على مستوى رفيع داخل هذه الشركات.

(د) لم يوضح هذا المنهج الخطوة التالية التى تحدد بعد الذهاب رلى الخارج خلف الشركة القائدة، فهل يستمر الصراع بين هذه الشركات ؟ وإلى أى مدى ؟ ولقد أوضح Bhagwati أنخ الذى يحدث هو نوع من «التنسيق الاحتكارى» بين هذه الشركات، وذلك حتى تستطيع كل

هذه الشركات من العمل سوياً داخل هذ الأسواق، وقد يؤدى الأمر إلى الدول فى إتفاقات من أجل المنفعة المشتركة بينهم. [1]

(٣) بالنسبة للسلوك العقلانى:

(أ) عجز عن تفسير دوافع الاستثمار الأجنبى المباشر الذى تم قبل أن تصل الرأسمالية إلى مراحلها المتقدمة وسيادة الهيكل الفنى.

(ب) خلط بين كيفية اتخاذ قرار الاستثمار المباشر، وبين الدوافع الكامنة وراء اتخاذ هذا القرار.

(جـ) افترض أن نضج النظام الرأسمالى وسيادة الهيكل الفنى سوف ينطبق على كل الشركات داخل هذا النظام، وهذا فيه تعميم مخل، حيث قد تكون هناك شركات داخل هذا النظام لم تصل بعد إلى درجة التقدم هذه.

(د) يعتبر هذا المنهج مجرد صياغة لبعض ما نادى به منهج الاقتصاد الجزئى، فيما يتعلق بجزئيه التطور التنظيمى، ومؤداها أن الشركة الوطنية لا يجب أن تذهب إلى الاستثمار المباشر فى الخارج إلا إذا كان هيكلها التنظيمى قد تطور بدرجة تسمح بالقيام بهذا بفعالية.

---

(1) Jadish Bhagwati, «Review of Raymond Vernon, Sovereignty at Bay,» Journal of International Economics, Vol. 2 (Sep. 1972), pp. 733-7.

تعليق عام :

يرى الباحث بعد عرض وتحليل المناهج المختلفة التى تناولت تحديد الدوافع المختلفة التى تحرك سلوك الشركات م.ج. عند قيامها بالاستثمار المباشر فى الخارج، أن هاك بعض التحفظات على هذه المناهج هى :

(١) أن بعض المناهج لا تفرق بين الدوافع وطريقة إشباعها.

(٢) أن بعض المناهج لا تفرق بين الدوافع الاستثمار المباشر فى الخارج لأول مرة، وبين دوافع قرار التوسع فى استثمار قائم.

(٤) أن بعض المناهج تخلط بين الاستثمار المباشر، والاستثمار غير المباشر (محفظة الأوراق المالية).

(٥) أن بعض المناهج لا تفرق بين دوافع الاستثمار المباشر فى الخارج وحوافز الاستثمار المباشر فى الخارج.

(٦) أن بعض المناهج لا تفرق بين العوامل المؤثرة علـى التجارة الدولية وبين العوامل المؤثرة على الاستثمار المباشرة فى الخارج.

(٧) لم توضح معظم المناهج أسباب قيام الشركة بالاستثمار المباشر فى الخارج بدلا من قيامها بأنشطة دولية أخرى تحقق لها نفس الأرباح، مثل التصدير ومنح تراخيص التكنولوجيا.

(٨) لا يوجد منهج واحد من هذه المناهج قادر بمفرده على تفسير دافعية الشركة م.ج.

لهذا، يقترح الباحث فيما يلى إطاراً لتفسير سلوك الشركات م.ج.

وتحديد دوافعها عند القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج، كما فى الشكل التالى، ويمكن تفسيره على النحو التالى :

أولا ــ الدافعية : تعظيم الربح على مستوى الشركة الأم.

ثانياً ــ المناهج التى تفسر دافعية الشركة م.ج. :

(١) منهج الاقتصاد الجزئى.

(٢) منهج التجارة الدولية.

(٣) منهج الاستثمار.

(٤) منهج التوطن.

(٥) منهج هيكل التنظيم الصناعى.

ثالثاً ــ العوامل الموثرة على قرار الاستثمار المباشر فى الخارج والمناهج المستخدمة فى تفسيره :

(١) تعظيم الإيرادات من المبيعات (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى).

(٢) تعظيم دالة منفعة الإدارة (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى).

(٣) تعظيم فاعلية الآثار المشتركة (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى).

(٤) النمو (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى).

(٥) تعظيم ثروة أصحاب رأس المال(يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى).

(٦) الربح المرشد (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى).

(٧) الإشباع المرضى (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى).

(٨) تدويل النشاط (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى).

(٩) اكتشاف أسواق جديدة :

وهذا يعود إلى :

(أ) نمو حجم الشركة (يمكن تفسيره باستخدام منهج الاقتصاد الجزئى، ومنهج الاستثمار).

(ب) نمو الهيكل التنظيمى (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى) .

(١٠) الإنتاج داخل الدولة المضيفة بدلا من التصدير إليها :

وهذا يعود إلى :

(أ) إنخفاض تكاليف الإنتاج والتسويق (يمكن تفسيره بمنهج الاقتصاد الجزئى، منهج التوطن، منهج التجارة الدولية، منهج الاستثمار) .

(ب) التغلب على قيود الواردات الموجودة فى الدولة المضيفة (يمكن تفسيره بمنهج الوطن، ومنهج الاقتصاد الجزئى، ومنهج الاستثمار، ومنهج التجارة الدولية) .

(جـ) استغلال فكرة التفضيلات المشابهة لدى المستهلك المحلى (يمكن تفسيره بمنهج التجارة الدولية، منهج التوطن، منهج الاقتصاد الجزئى، منهج الاستثمار) .

(د) استغلال المزايا المقدمة من الدولة المضيفة (يمكن تفسيره بمنهج التوطن، منهج الاقتصاد الجزئى، منهج الاستثمار، منهج التجارة الدولية) .

(١١) الربح الأعلى والمخاطرة الأقل :

وهذا يتمثل فى :

(أ) البحث عن أعلى يمعدل للعائد على الاستثمار فى الأسواق المختلفة (يمكن تفسيره بمنهج الاستثمار «العوائد التفاضلية) .

(ب) الانتشار والتنويع الجغرافى (يمكن تفسيره بمنهج الاستثمار «اختيار وتكوين محفظة الأوراق المالية») .

(جـ) استغلال قوة عملة الدولة الأم (ويمكن تفسيره باستخدام منهج الاستثمار «اختلاف سعر الصرف بين الدول») .

(١٢) استغلال المزايا الخاصة بالشركة :

يمكن تفسير هذا باستخدام منهج هيكل التنظيم الصناعى، منهج التجارة الدولية، منهج الاستثمار، منهج الاقتصاد الجزئى، منهج التوطن.

(١٣) اقتسام الأسواق والأرباح (يمكن تفسيره باستخدام منهج هيكل التنظيم الصناعى «رد الفعل الاحتكارى») .

رابعاً ـ السلوك الاستثمارى :

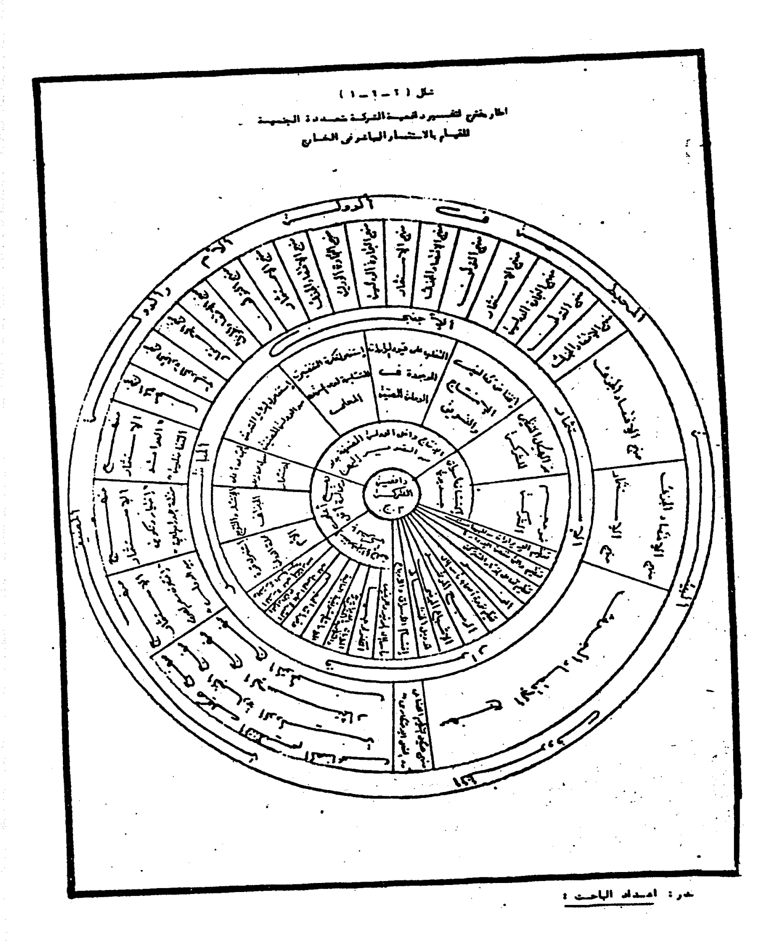
عندما يتوافر أحد هذه العوامل أو أكثر، وفى ضوء دافع تعظيم الربح على مستوى الشركة الأم ككل، فإن الشركة م.ج. تتخذ قرار الاستثمار المباشر فى الخارج (مع الأخذ فى الاعتبار البند خامساً) .

خامساً ـ الظروف البيئية المحيطة :

يقصد بها جميع المتغيرات المحيطة بالشركة سواء أكانت داخلية فى الدولة الأم، أم فى الدولة المضيفة، والتى تؤثر على قرار الاستثمار المباشر فى الخارج،.،على الشركة أن تدرسها جيداً قبل اتخاذ قرارها بالاستثمار المباشر فى الخارج لما لها من أثر كبير على نجاح أو فشل هذا القرار (يمكن تفسير هذا باستخدام منهج هيكل التنظيم الصناعى، «السلوك العقلانى») .

شكل (٢ ـ ٢ ـ ١)

اطار مقترح لتفسير دافعية الشركة متعددة الجنسية للقيام بالاستثمار المباشر فى الخارج



مصدر : اعداد الباحث :

الباب الثالث
المناخ الاستثماري
للشركة متعددة الجنسيات

الفصـــل الأول : مفهوم المناخ الاستثمارى.

الفصل الثانى : الآثار المختلفة للمناخ الاستثمار على الشركة متعددة الجنسيات.



الفصل الأول

مفهوم المناخ الاستثماري



مقدمـــــة :

يشمل المناخ الاستثمار للشركة م.ج. المناخ الاستثمار فى الدولة الأم، المناخ الاستثمار فى الدولة ـ الدول ـ المضيفة، المناخ الاستثمار الدولى ككيان قائم بذاته. حيث أن أى شركة لا تنشأ ولا تعيش فى فراغ، ولكنها تنشأ داخل مجتمع معين (بيئة، أو مناخ استثمارى)*.

وعندما تذهب هذه الشركة للاستثمار المباشر فى الخارج فإنها تواجه مناخات استثمارية متعددة حسب عدد الدول المضيفة التى تعمل بها، مروراً بمناخ الاستثمار الدولى.

يتكون المناخ الاستثمارى من العديد من المتغيرات. وتتعقد الأمور وتتشابك، أمام الشركة م.ج. بتعدد المناخات الاستثمارية التى تعمل بها هذه الشركة، ذلك لتعدد وتنوع واختلاف مكونات هذه المناخات وطبيعتها بالتالى اختلافها فى درجة تأثيرها على ربحية ومخاطرة القرار الاستثمارى للشركة م.ج.، الأمر الذى يفرض الحذر الشديد على هذه الشركات، ومن ثم القيام بالعديد من الدراسات للمناخ الاستثمارى فى الدولة المضيفة قبل اتخاذ قرار الاستثمار فيها.

الهدف من هذا الباب، بيان كيفية تأثير المناخ الاستثمارى فى الفدول النامية المضيفة على قرار الشركة م.ج. بالاستثمارالمباشر فيها، وأسباب تفضيل هذه الشركات للاستثمار فى دولة دون أخرى ذلك حتى تستطيع الدول النامية الراغبة فى جذب هذه الشركات للعمل فى أراضيها أن تعمل على

(١) سوف يستخدم الباحث مصطلح «المناخ الاستثمارى»، «بيئة الشركة» بشكل تبادلى ليحلا محل بعضها البعض لأنهما يعطيان نفس المعنى تقريباً.

توفير المناخ الاستثمارى المناسب للشركات م.،ج.، وبالتالى تستطيع استخدامه كعامل ضغط فى عمليتها التفاوضية مع الشركة م.ج.، بدلا من تقديم العديد من التنازلات لإغرائها بالاستثمار فى أراضيها لأن هذه التنازلات قد تؤدى فى النهاية إلى أن تكون المكاسب التى تجنيها الدولة النامية المضيفة من وراء الشركات م.ج.،أقل من التكاليف التى تتحملها وتدفعها لها. وعليه، فإن توفير المناخ الاستثمار ى المناسب يكسب الدولة المضيفة ميزة مطلوبة من قبل الشركات م.ج.، وتحرص على وجودها، وتلح فى طلبها. وفى حالة توافر هذا المناخ الاستثمارى المناسب، فإن عملية التفاوض سوف تتم بين طرفين (الشركة م.ج.، الدولة النامية المضيفة) وكل منهما يملك ميزة مطلوبة للطرف الآخر، ويتم التفاوض فى حدود هذا التقسيم المنافع بين الطرفين، بدلا من أن يتم التفاوض بين طرف يملك كل شيء (الشركة م.ج.) . وطرف لا يملك أى شيء (الدولة النامية المضيفة)، وبالتالى تضطر هذه الدولة أن تخضع لهذه الشركة وتقدم لها المزيد من التنازلات.

يتناول الباحث فى هذا الفصل، بالشرح والتحليل تعريف المناخ الاستثمارى والمتغيرات المكونة له، وأخيراً، الاختلافات بين المناخ الاستثمارى فى الدولة الأم والمناخ الاستثمارى فى الدول المضيفة.

يهدف الباحث من وراء هذا الفصل إلى إلقاء الضوء على الجوانب المختلفة للمناخ الاستثمارى، وتحليل آثاره المختلفة التى يزاولها على الشركة م.ج.، وبالتالى قرارها بالاستثمار المباشر فى الخارج، وتفضيل الاستثمار فى دولة دون أخرى.

تعريف المناخ الاستثمارى:

يقصد بالمناخ الاستثمارى لدولة ما، مجموعة الحوافز والقيود والفرص الاستثمارية والمخاطر المختلفة، المتولدة من المتغيرات المختلفة المكونة لهذا المناخ الاستثمارى، ومن تفاعلها مع بعضها البعض[1].

المتغيرات المختلفة المكونة للمناخ الاستثمارى:

من الصعوبة بمكان، تحديد كل المتغيرات المكونة للمناخ الاستثمارى، ومن الصعوبة تحديد ماهية هذه القوى التى تشكل هذا المناخ أو ذاك[2]. لذلك فغالبا ما يتم تحديد المتغيرات الرئيسية فقط والتى يعتقد أنها صاحبة أكبر الأثر على أداء هذه الشركات التى تعملى داخل هذا المناخ الاستثمارى[3].

هناك العديد من المحاولات التى تمت لتحديد هذه المتغيرات الحاسمة داخل المناخ الاستثمارى، وتعددت التصنيفات والتقسيمات لهذه المتغيرات[4]،

---

(١) - Richard D. Hays, et al.: International Business: An Introduction to the World of The Multinational Firm (Englewood) Cliffs; N.J.: Prentice- Hall, Inc., 1972, p. 91.

(٢) - Endle J. Kolde: The Multinational Company; Behavioral and Mnangerial Analysis (London: Lexington Books, D.C. Heath and Compay, 1974), p. 7.

(٣) - Arvind V. Pmatak: Managing Multinational Corporations (N.Y.: Praeger Publishers, 1974), P. 32; Hays, Op. Cit., P. 92.

(٤) لمزيد من التفصيل انظر:

- John D. Daniels, et al.: International Business: Environments and Operations (Reading; Nass: Addison - Wesley Publishing Company, 1978), pp, 295 - 345; Endle J. Kolde: International Business Enterprise (Englewood Cliffs; N. J.: Prentice - Hall, Inc., 1968), pp. 33 - 48; Z. A. R. Hassam, "The Role of International Company in Developing", Countries, "A Thesis Presented to the Victoria Univ. of Manchester For the Degree of Master of Science. Institute of Science and Technology, Manchester, U.K. June 1972, pp. 203 - 25; Stefan H. Robock, et al.: International Business and Multinational Enterprises (Homewood; Ill. Richard D. Irwin, Inc., 1977), pp. 307 - 96, Sidney M. Robbing and Rober B. Stobaugh: Money in Multinational Evterprise; A Study of Financial Policy (London: Longman, 1974), pp. 29 - 36.
- Barry M. Richman and Melvyn R. Copen: International Management and Economic Debelopment (N.Y.: McGraw - Hill Book Company, 1972) pp. 32-37.

التى وإن اختلفت فى الشكل إلا أنها اتحدت فى المضمون . لهذا، اختار الباحث أحد هذه التقسيمات، لأنه يرى أنه أكثر شمولا، ويتضمن :[1]

أولا ـ المتغيرات الاقتصادية :

يقصد، بذلك، المتغيرات التى تشكل البيئة الاقتصادية المحيطة بالشركة، وتشمل البنود التالية :

(١) النظام الاقتصادى الأساسى للدولة :

يشمل التنظيم الاقتصادى العام للدولة (رأسمالية، ماركسية، خليط بينهما)، وما يتفرع عن ذلك من العديد من الجوانب المتعلقة بالحرية الاقتصادية، تدخل الدولة، الملكية، وما شابه ذلك.

(٢) النظام المصرفى والسياسة النقدية :

يقصد بذلك، النظام المصرفى فى الدولة، تنظيمه ومكوناته، ودور البنك المركزى فيه، ومدى قدرته على السيطرة على عرض النقود، فعالية السياسات القانونية المتعلقة باستقرار أسعار الفائدة واحتياطيات فى البنوك التجارية والرقابة على سياسة الخصم ومنح القروض، وما شابه ذلك.

=

Manchester, U.K. June 1972, pp. 203-25; Stefan H. Robock, et al.: International Business and Multinationlal Enterprises (Homewood; ILL. Richard D. Irwin, Inc., 1977), pp. 307-96; Sidney M. Robbing and Rober B. Stobeaugh: Money in Multinationla Enterprise; A Study of Financial Policy (London: Longman, 1974), pp. 29-36.

(1) - Barry M. Richman and Melvyn R. Copen: International Management and Economic Development (N.Y. : McGraw-Hill Book Compnay, 1972), pp. 32-37.

(٣) السياسة المالية وميزانية الدولة :

يقصد بذلك السياسات العامة الخاصة بنفقات الحكومة،من حيث حجمها، مجالاتها، توزيعها النسبى، توقيتها، وأثر ذلك على المستوى العام لعجز الميزانية أو فائضها أو توازنها . ويضاف إلى ذلك، مدى ما تمثله نفقات الحكومة من الناتج القومى الإجمالى.

(٤) الاستقرار الاقتصادى :

يقصد بذلك مدى قابلية الاقتصاد للتأثر بالارتفاعات والانخفاضات الخاصة بالركود والازدهار ويضاف إلى ذلك مدى استقرار الأسعار، ومدى استقرار النمو الاقتصادى العام .

(٥) تنظيم أسواق رأس المال :

يقصد بذلك مدى وجود مثل هذه الأسواق، مثل بورصة الأوراق المالية، ومدى فعاليتها، مدى وجود المصادر المتنوعة لرأس المال مثل البنوك التجارية، مؤسسات التوفير والإقراض، شركات التأمين .

(٦) توافر عوامل الإنتاج :

يقصد بذلك العرض النسبى لرأس المال والأرض ونصيب الفرد منها، وحجم القوى العاملة ومكوناتها.

(٧) حجم السوق :

يقصد بذلك القوة الشرائية الفعالة داخل الدولة، بالإضافة إلى أسواق التصدير.

(٨) رأس المال الاجتماعى :

يقصد بذلك مدى توافر وكفاءة مصادر الطاقة، وأنظمة الاتصالات والمواصلات، والمخازن العمومية، والإسكان والطرق، وما شابه ذلك .

ثانياً ـ المتغيرات الاجتماعية والحضارية :

يقصد بذلك، المتغيرات التى تشكل البيئة الاجتماعية والحضارية المحيطة بالشركة، وتشمل البنود التالية :

(١) النظرة تجاه المديرين :

يقصد بذلك الاتجاه الاجتماعى العام نحو المديرين فى منشآت الأعمال من كل الأنواع، وكذلك الطريقة التى يميل إليها المديرون فى النظر إلى وظائفهم الإدارية.

(٢) النظرة إلى السلطة والمسئولية والمرؤوسين :

يقصد بذلك الاتجاه الحضارى السائد نحو السلطة والمسئولية والمرؤوسين، والطريقة التى يميل إليها المديريون فى منشآت العمال عند النظر إلى سلطتهم ومسئوليتهم ومرؤوسيهم .

(٣) التعاون بين المنظمات :

يقصد بذلك مدى ودرجة التعاون بين منشآت الأعمال والهيئات الحكومية واتحادات العمال والمؤسسات التعليمية، وجميع الجهات الأخرى التى لها علاقة بمجال الأعمال من أجل زيادة كفاءة منشآت الأعمال، ومن أجل التقدم، والازدهار الاقتصادى بشكل عام .

(٤) النظرة إلى العمل والإنجاز :

يقصد بذلك الاتجاه العام نحو الإنجاز والنجاح الشخصى (الفردى ـ الجماعى) ، وكذلك نحو العمل المنتج فى منشآت الأعمال.

(٥) الطبقات الاجتماعية والقدرة الفردية على التحرك بينها :

يقصد بذلك مدى توافر الفرص للفرد للحركة بين الطبقات الاجتماعية، سواء أفقياً أو رأسياً، وكذلك الوسائل التى تمكنه من ذلك.

(٦) النظرة إلى الثروة والمكسب المادى والمصلحة الشخصية :

يقصد بذلك، ما إذا كان الحصول على الثروة من مصادر متعددة يعتبر بشكل عام أمراً مرغوباً اجتماعياً أم لا، وكذلك الطريقة التى يميل الموظفون والعمال فى منشآت الأعمال أن ينظروا بها إلى المكسب المادى.

(٧) النظرة إلى المنهج العلمى :

يقصد بذلك الاتجاه الاجتماعى العام والاتجاه الفردى السائد نحو استخدام الطرق العلمية للتنبؤ من أجل حل الأنواع المختلفة من المشاكل الاجتماعية، والمشاكل الإدارية والاقتصادية والفنية.

(٨) النظرة إلى تحمل المخاطرة :

يقصد بذلك، ما إذا كان تحمل الأفراد لنوع معين من المخاطر يعتبر أمراً مقبولا اجتماعياً بشكل عام أم لا ؟ ، وكذلك النظرة السائدة نحو أنواع معينة من المخاطر فى مجال الأعمال. وأيضاً، المدى والدرجة التى يعتبر فيها تحمل المخاطر، شيئاً مقبولا ومعقولا.

(٩) النظرة إلى التغيير :

يقصد بذلك الاتجاه الحضارى العام نحو التغيير الاجتماعى، ولأى نوع من أنواع التغيرات التى تؤثر مباشرة على أداء منشآت الأعمال، وكذلك الاتجاه السائد بين كل العاملين فى منشآت الأعمال نحو التغيرات الهامة والجوهرية فى عمليات منشآت الأعمال.

ثالثًا ـ المتغيرات السياسية والقانونية :

يقصد بذلك، المتغيرات التى تشكل البيئة السياسية والقانونية المحيطة بالشركة، وتشمل البنود التالية :

(١) القواعد القانونية :

يقصد بذلك نوعية وكفاءة وفاعلية التركيب القانونى فى شكل ومضمون قانون الأعمال، قانون العمل، قانون الضرائب، والقانون العام فيما يتعلق بمنشآت الأعمال. وكذلك، درجة الإلزام، ودرجة الثقة بالقوانين المختلفة.

(٢) سياسة الأمن :

يقصد ذلك أثر سياسة الدفاع على منشآت الأعمال، ومدى انعكاسها على سياسات الشراء، استراتيجية التنمية بشكل عام .

(٣) السياسة الخارجية :

يقصد بذلك، أثر السياسة الخارجية على منشآت الأعمال فى شكل قيود التجارة مثل نظام الحصص، الرسوم الجمركية، الاتحادات الجمركية، العملات الأجنبية.

(٤) الاستقرار السياسى :

يقصد بذلك أثر النظام السياسى على منشآت الأعمال، من حيث الاستقرار والازدهار، أو القلق والحذر والترقب وبالتالى الانكماش.

(٥) النظام السياسى :

يقصد بذلك نوع التنظيم السياسى القائم فى شكله الدستورى، درجة المركزية واللامركزية فى السلطة فى الدولة، المجموعات الضاغطة ذات المصالح ومدى فعاليتها وأثرها فى إصدار القرار فى الدولة، الأحزاب السياسية ذات الثقل السياسى وفلسفتها.

(٦) مرونة القانون والتغيرات القانونية :

يقصد بذلك الدرجة التى يمكن بها تغيير أو إزالة العقبات القانونية المختلفة التى تعوق فعالية الإدارة فى منشآت الأعمال، وتوقيت مثل هذه التغيرات، ومدى إمكانية التنبؤ بها والتأكد من حدوثها.

رابعاً ـ المتغيرات التعليمية :

يقصد بذلك، المتغيرات التى تشكل البيئة التعليمية المحيطة بالشركة، وتشمل البنود التالية :

(١) المستوى التعليمى :

يقصد بذلك نسبة عدد الذين يقرأون ويكتبون من السكان، وكذلك متوسط سنوات الدراسة .

(٢) التدريب المهنى والفنى المتخصص :

يقصد بذلك أنواع وجودة التدريب الفنى، بما يتضمنه من برامج، ومن جهات تقدم مثل هذه البرامج مثل المعاهد الفنية، مدارس التدريب المهنى العالية، وما شابه ذلك .

(٣) التعليم العالى :

يقصد بذلك عدد السكان الذين يدرسون فى الجامعة والمعاهد العليا، وكذلك الدراسات العليا، بالإضافة إلى نوعية هذا التعليم، وعدد ونوعية المعاهد والكليات والجامعات فى الدولة.

(٤) البرامج الخاصة بتنمية الإدارة :

يقصد بذلك، مدى وتنوعية برامج تنمية الإدارة، والتى تقدمها جهات خارجية عن الشركة، والتى تهدف إلى تطوير المهارات والقدرات للمديرين الحاليين والمرتبقين بالإضافة إلى عدد ونوعية المديرين الذين يحضرون هذه البرامج، سواء الحاليين أو المرتقبين، ونسبة الحضور. أيضاً، مدى قيام الشركات المختلفة بتقديم مثل هذه البرامج داخل الشركة.

(٥) الاتجاه نحو التعليم :

يقصد بذلك، الموقف والاتجاه السائد نحو التعليم واكتساب المعرفة، فى أشكاله المختلفة . وكذلك الاتجاه العام نحو الأنماط التعليمية المختلفة.

(٦) مدى وفاء التعليم بالاحتياجات المطلوبة :

يقصد بذلك، مقدار ومدى تناسب نظام التعليم الرسمى لاحتياجات منشآت الأعمال بالنسبة لجميع أنواع المهارات المطلوبة ومستوياتها.

أخيراً يشير الباحث إلى أن التحليل السابق للمتغيرات المكونة للمناخ الاستثمارى، كان على مستوى الدولة الأم، حيث أن مكونات المناخ الاستثمارى واحدة تقريباً سواء على مستوى الدولة الأم، أو على مستوى كل دولة من الدول المضيفة . فإن المناخ الاستثمارى الذى تواجهه الشركة فى الدولة الأم، هو نفسه تقريباً، ما سوف تواجهه عند الاستثمار المباشر فى أى دولة مضيفة، مع الأخذ ف يالاعتبار الاختلافات التى قد تكون صغيرة أو كبيرة فى عناصر وطبيعة كل متغير من هذه المكونات، والتى ينعكس أثرها فى النهاغية على ربحية ومخاطرة القرار الاستثمارى [1]. على ذلك، فإنه من المتوقع أن تتحرك هذه الشركات إلى الاستثمار فى المناخ الاستثمارى القريب فى عناصره وطبيعة مكوناته، مع ما هو موجود بالدولة الأم، حتى تقلل الصراع مع البيئة المحيطة بها فى الدولة المضيفة إلى أقل حد ممكن، أو تحمل قدراً معقولا من هذا الصراع المرتبط بكون هذا الصراع المرتبط يكون هذه الشركة أجنبية وليست محلية داخل الدولة المضيفة.

(1) Richard D. Robinson: International Business Management ; A Guide to Decision Making (N.Y.: Hoht, Rinehart and Winston, Inc., 1973), p. 15.



الفصل الثانى

الآثار المختلفة للمناخ الاستثماري علي الشركة متعددة الجنسيات

يؤثر المناخ الاستثمارى على الشركة م.ج.، قبل الذهاب إلى الخارج (على مستوى الدولة الأم)، وبعد الذهاب إلى الخارج (مستوى الدول المضيفة). وفيما يلى يتناول الباحث هذا التأثير على المستويين :

أولا ـ آثار المناخ الاستثمارى على الشركة م.ج. على مستوى الدولة الأم:

تؤثر البيئة المحيطة (المناخ الاستثمارى) على الشركة، منذ لحظة نشوء الشركة حتى انتهاء حياتها، مروراً بالمراحل المختلفة التى تمر بها الشركة إبان حياتها [١]. وعليه فإن مدى قبول البيئة المحيطة للشركة ومدى توافق أهداف الشركة واتساقها مع احتياجات البيئة، ومدى قدرتها على إشباع احتياجاتها وتلبية رغباتها، ومدى قدرتها على التمام المستمر، والتعرف على مكونات البيئة، ومواكبة التغيرات فى هذه المحتويات بسبب حركة البيئة المحيطة بالشركة، يحدد إلى حد كبير مدى إمكانية استمرار الشركة وبنجاح داخل المجتمع [٢].

وفقاً لما سبق، فإنه من المفضل النظر إلى الشركة على أنها نظام مفتوح، وهذا يعنى أنها لا توجد فى فراغ أو إنعزالية عن المناخ الاستثمارى المحيط بها. وكنظام فإن مدخلاته تتمثل فى عوامل الإنتاج، وبحدوث العمليات الصناعية داخل الشركة، تكون المخرجات، والتى تتمثل فى شكل سلعة أو خدمة، لإشباع رغبات المستهلكين أو لتحقيق نصيب الشركة من خطة التنمية الاقتصادية.

(1) Gordon L. Lippit: Organization Renual (N.Y.: Appleton-Century Crofts, 1969), pp. 27-41.

نقلا عن :

حنفى محمود سليمان : السلوك الإدارى (الأسكندرية: دار الجامعات المصرية، ١٩٧٨)، ص ٤٥-٥٣.

(٢) أحمد فهمى جلال: دراسات الجدوى (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٧٩)، ص ١٩-٢٣.

ويحكم العلاقة بين النظام والبيئة المحيطة به مفهوم يسمى «بالمعلومات المرتدة»، وهى قد تكون إيجابية ـ أى قبول المجتمع للشركة ومخرجاتها، وقد تكون سلبية ـ أى عكس ما سبق. فإذا كانت سلبية، فلابد من إعادة النظر فى مكونات النظام واتخاذ الإجراءات التصحيحة اللازمة، وهذه عملية مستمرة طوال حياة الشركة [١].

أوضح Fayerweather [٢] أن الأثر متبادل بين البيئة والشركة، كل حسب قدرته، وأن البيئة المحيطة بالشركة ديناميكية فى مكوناتها، وأن هذه المكونات تتفاعل مع بعضها وتنتج وتفرز العديد من المتغيرات الفرعية ـ وهى بدورها ليست ثابتة ـ التى تؤثر على الشركة وباستمرار. يتضح هذا من الشكل التالى، حيث نجد أن الأنظمة الدينية تفرز القيم والأخلاقيات وضوابط ابلسلوك، كما أن النظام العائلى فى المجتمع يعتبر مصدراً من مصادر القيم فى هذا المجتمع. كما يؤثر نظام التعليم على منشآت الأعمال، حيث أنه يفرز نمط وتركيب الأفراد المتعلمين فى الجتمتعع وكذلك أعدادهم. ويعتبر النظام الاجتماعى مصدراً من مصادر القيم فى المجتمع، فهو يشكل معايير السل ة والمسئولية، والاتجاهات نحو العديد من الجوانب مثل الوقت، المنهج العلمى، تحمل المخاطرة، الثروة، والتى تؤثر على منشآت الأعمال. كما يحدد النظام السياسى للدولة لاتجاه الاقتصادى للدولة ككل، أى أنه هو الذى يحدد ويشكل الإطار العام للنظام الاقتصادى الذى تعمل فيه منشآت الأعمال، وما يترتب على هذا من آثار متعددة.

(١) حنفى محمود سليمان : الإدارة، منهج شامل (الأسكندرية، دار الجامعات المصرية، ١٩٨٠)، ص ٦٣-٦٩.

(2) John Fayerweather: International Business Management; A Conceptual Fram Work (N.Y. McGraw-Hill Book Co., 1969), pp. 56-7.

وأخيراً، يمكن بيان أهم الجوانب المؤثرة على منشآت الأعمال على المستوى المحلى، والتى تؤثر إلى حد بعيد على مدى نجاح أو فشل هذه المنشآت. وهذه الجوانب هى وليدة البيئة المحيطة بالشركة على المستوى المحلى، وهى : (1)

(١) توفير الموارد:

حيث تحصل الشركة على العديد من المواد والمدخلات من البيئة المحيطة، حتى تتسطيع أن تبدأ فى نشاطها، ولكى تستمر فيه، وذلك فى شكل القوى العاملة، القوى المحركة، رأس المال فى صوره المختلفة، كما تتحكم البيئة فى مدى توافر هذه المدخلات بالسعر والجودة والحجم والشكل والكمية، والشروط المناسبة.

(٢) توفير البيئة المستقرة :

حيث يشكل عامل الاستقرار فى البيئة المحيطة عاملا من أهم العوامل التى تساعد على ازدهار منشآت الأعمال. وبالتالى فإن الآمان النسبى أمراً مطلوباً فى البيئة المحيطة بالشركة. وهناك العديد من العوامل التى تساعد على خلق الاستقرار فى البيئة المحيطة وتقليل درجة المخاطر التى تواجه الشركات العاملة فى هذه البيذة، ومن هذه العوامل القوانين الاقتصادية المستقرة،م والنظام السياسى المستقر، الحكومات المستقرة، توافر نظام مستقر للصرف الأجنبى ونظام مستقر للتجارة الخارجية.

---

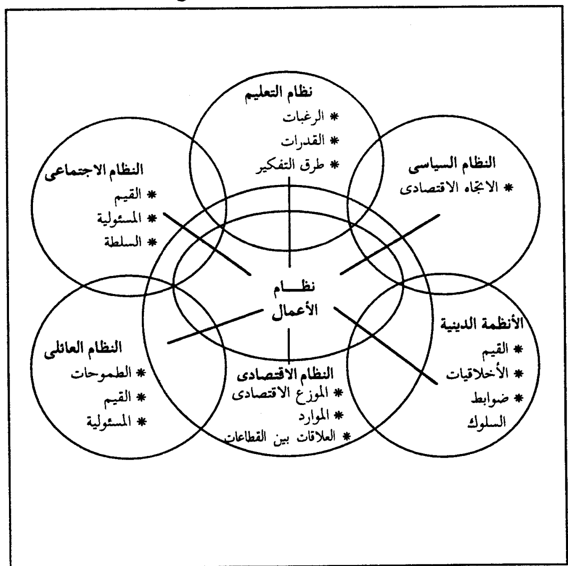
(1) Hays, Op.Cit., pp. 103-12.

(٣) توفير فرص الأرباح :

يعتبر هذا من أهم المؤثرات من وجهة نظر الإدارة فى منشآت الأعمال، حيث أنه يرتبط مباشرة بهدفها الذى تسعى إليه. لهذا فهى تبذل مجهوداً كبيراً فى تحليل مدى توافر هذه الفرص التى تخلصها البيئة المحيطة، سواء فى الأجل القصير أو الأجل الطويل، ومدى الاستمرارية فيها.

شكل (٢-٣-١)

تفاعل بعض الأنظمة المكونة للمجتمع



Source: Fayerweather, Op.Cit., p. 57.

ثانياً ـ آثار المناخ الاستثماري على الشركة م.ج. على مستوى الدول المضيفة :

إن تعدد الدول التي تعمل بها الشركة م.ج. إنما يعني ـ ضمن ما يعني ـ تعدد الأطر البيئية التي تعمل بها. وقد تتشابه المتغيرات المكونة للبيئات المختلفة، الاقتصادية والاجتماعية والحضارية، والسياسية والقانونية، والتعليمية، ولكن من المؤكد أن هناك اختلافات في عناصر وطبيعة كل متغير من هذه المتغيرات، بين بيئة وأخرى. وتولد هذه الاختلافات تناقضات عديدة وجديدة لم تكن موجودة على مستوى الشركة الأم، وبالتالي تقتضي نوعاً جديداً من التوازنات، كما أن هناك تناسباً طردياً بين تعداد البيئات التي تعمل بها الشركة م.ج. ومدى تشابه أو اختلاف هذه البيئات في بيئة الدولة الأم، وبين المشاكل والصراعات التي تواجهها هذه الشركات داخل هذه البيئات المضيفة (١). وبالتالي فإن قرار الشركة م.ج. بالاستثمار المباشر في دولة ما يمثل إضافة أعباء جديدة على إدارة الشركة ومخاطر إضافية، مما يدفع هذه الشركة إلى مزيد من الحذر والدراسة المتأنية لكل بيئة قبل الاستثمار المباشر فيها (٢).

تنعكس الاختلافات بين البيئات على نواحي متعددة، تؤثر على الشركات م.ج. بما يؤثر في النهاية على درجة المخاطرة التي تتعرض لها ومعدل الربحية الذي تحققه، وبالتالي فإن هذه الشركات تركز قبل اتخاذها القرار بالاستثمار المباشر في دولة ما، على مدى ملاءمة هذا المناخ الاستثماري (٣).

(1) Kolde: International Business Enterprise, Op.Cit., pp. 13-5; Daniels, Op.Cit., p. 4.
(2) «Report of the Comittee on International Accounting, » The Accountant Review, Vol. XLVII (1973), p. 124; Kolde, Loc.Cit.
(3) William A. Dymsza: Multinational Business Strategy (N.Y.: McGraw-Hill Book Co., 1972), pp. 71-80.

وفيما يلى يعطى الباحث بعض الجوانب التى يؤثر عليها كل متغير من المتغيرات المكونة للمناخ الاستثمارى.

بالنسبة للمتغيرات الاقتصادية :

ينعكس النظام الاقتصادى للدولة ودرجة التقدم بها على العديد من الجوانب منها :متوسط نصيب الفرد من الدخل القومى(١)، اتجاهات النمو الحالية،(٢) هيكل السوق،(٣) هيكل المؤسسات المالية وطبيعتها، (٤) اختلافات التطبيقات والممارسات الخاصة بالأعمال والنواحى المالية،(٥) تعدد العملات،(٦) تعدد معدلات التضخم،(٧) تعدد أسعار الفائدة (تعدد واختلاف تكلفة رأس المال)،(٨) اختلاف تكاليف المنتج،(٩) رأس المال الاجتماعى (١٠).

بالنسبة للمتغيرات الاجتماعية والحضارية :

تؤثر هذه المتغيرات على الأفراد، سواء أكانوا من العاملين، أو المستهلكين، أو الموردين، (١١) كذلك فإنها تؤثر على الوظائف المختلفة للإدارة، وعلى أساليب العمل، وأنواع السلع والخدمات المقدمة لإشباع

(1) E. Hagen: The Economics of Development (Homewood; ILL.: Richard D. Irwin, Inc., 1975), pp. 10-4.
(2) Robock, Op.Cit., p. 351.
(3) «Report of the Committee on International Accounting», Loc.Cit.
(4) Robbing & Stobaugh, Op.Cit., p. 31.
(5) Daniels, Op.Cit., p. 246.
(6) Robbing & Stobaugh, Op.Cit., p. 30.
(7) Margaret G. de Vries, «The Magnitude of Exchange Devaluation,» Finance and Development, No. 2 (1968), pp. 8-12.
(8) Business International (April 30, 1971), p. 143.
(9) Arvind Phatak: Evolution of World Enterprise (N.Y.: American Management Association, Inc., 1971), p. 49.
(10) Phatais: Managing Multinational Corporations, Op.Cit., pp. 47-8.
(11) Daniels, Op.Cit., p. 5.

رغبات المجتمع، وعلى النشاط التسويقى بشكل عام، [١] وسوف تنعكس هذه الاختلافات الحضارية والاجتماعية على عدة مظاهر وسمات، منها :

اختلاف الأعراف والتقاليد،[٢] الاتجاهات نحو العمل والإنجاز،[٣] الاتجاهات نحو السلطة، [٤] الاتجاهات نحو اتخاذ القرارات،[٥] الاتجاهات نحو المستقبل والقدرية،[٦] الاتجاهات نحو الوقت والتأخير والمواظبة،[٧] الاتجاهات نحو المسئولية،[٨] الاتجاهات نحو الصح والخطأ،[٩] الاتجاهات نحو التعبير عن الرفض. [١٠]

بالنسبة للمتغيرات السياسية والقانونية :

تختلف الدوافع التى تحرك الموقف السياسى، أو التى تحدد اتجاهات الحكومة المضيفة أو الأفراد، سواء أكانت دوافع عاطفية (مثل القومية والتى ينعكس آثارها فى تنوع القيود فى مواجهة الاستثمار الأجنبى المباشر، والشركات م.ج. عموماً، وعلى التجارة الخارجية)، أو دوافع أيديولوچية، وهى النابعة من الفلسفة التى تنتهجها الدولة (مثل الشيوعية، والتى ينعكس آثارها على مدى الرغبة فى السيطرة على كافة مجالات الحياة فى الدولة المضيفة،

(1) Id.
(2) Phatak, Op.Cit. , pp. 138-40.
(3) Richard M. Farmer and Barry M. Richman: Comparative Management and Economic Progress (Homwood, ILL: Richard D. Irwin, Inc., 1965), pp. 177-89.
(4) Robock, Op.Cit., p. 320.
(5) Hays, Op.Cit., p. 17.
(6) Report of the Comittee on International Accounting,» Op.Cit., p. 125.
(7) Id.
(8)) Id.
(9) Id.
(10) Id.

وما يترتب على ذلك من العديد من المشاكل للشركات م.ج.).[1] وتنعكس هذه الدوافع على الكثير من الجوانب داخل الدولة المضيفة منها : [2]

المؤسسات التى تتعامل مع الاستثمار الأجنبى المباشر أو التجارة الخارجية، شكل الدولة القومية، مفهوم سيادة الدولة وما يتطلبه تطبيق هذا المفهوم، التجمعات الإقليمية، مناطق حرية التجارة، أنظمة التفضيل مثل دول الكومنولث البريطانية، السياسات المختلفة الخاصة بالضرائب (أنواعها، معدلاتها)، مفاهيم الرفاهية، الرقابة على الصرف الأجنبى، السياسات المختلفة المتعلقة بالعمالة، قوانين مقاومة الاحتكار، التأميم والمصادرة، الموقف عموماً من الاستثمار الأجنبى المباشر.

تواجه الشركات م.ج. درجات مختلفة من الأيديولوچيات منها (الشيوعية، الاشتراكية، الرأسمالية الاحتكارية، الرأسمالية التنافسية)، كما تواجه هذه الشركات أيضاً، أنواع مختلفة من الحكومات المضيفة منها (الأوتوقراطية، الملكية المطلقة، حكم القلة، الملكية الدستورية، الديموقراطية الدستورية، الجمهورية)[3]. وهذا ينعكس على الموقف من الشركات م.ج.، فقد تواجه بالترحيب الكامل فى بعض الدول مثل ألمانيا الغربية وبلچيكا وهولنده، أو تواجه بالرفض الكامل لها كما هو الحال فى بعض دول أمريكا

(1) Phatais: Managing Multinational Corporationos, Op.Cit., p. 127.
(2) Ibid., p. 128.
(3) Jean Boddewyn & Etinne F. Cracco, «The Political Game in World Business,» Columbia J. of World Business (Jan.-Feb. 1972), pp. 45-65; Franklin R. Root, «Attitudes of American Executives Toward Foreign Governments and Investment Opportunities, » Economic and Business (Jan. 1968), pp. 14-23.

اللاتينية مثل بوليفيا وشيلى، أو قد تواجه بالترحيب الحذر كما هو موجود فى معظم الدول النامية المضيفة فى أفريقيا وآسيا (١).

وبالرجوع إلى الجدول (٢-٣-١) يمكن توضيح بعض النقاط أهمها:

(١) إن فروع الشركة م.ج. لا تعمل فى بيئات سياسية ذات طبيعة واحدة.

(٢) أن البيئة السياسية لأى دولة هى مزيج من نمط الحكومة ونوع الأيديولوچية التى تعتنقها الحكومة المضيفة، فمثلا نجد أن الهند هى جمهورية، ولكنها تعتنق أيديولوچية سياسة تمزج بين الاشتراكية والرأسمالية الاحتكارية والرأسمالةى التنافسية، بينما نجد أن شيلى دولة ديموقراطية دستورية، ولكن أيديولوچيتها السياسية تميل ميلا شديداً نحو الاشتراكية والرأسمالية الاحتكارية.

(٣) أن الدول التى يسودها حكم الفرد المطلق ـ الأوتوقراطية ـ تسمح للشركات م.ج. بالعمل كحالات منفصلة.

(٤) أن الشركة م.ج. تفضل العمل فى الدول التى تبتعد عن الشمال الشرقى فى الجدول، وتتجه إلى العمل فى الدول الواقعة فى الجنوب الغربى منه.

ومن زاوية الاختلافات القانونية وأثرها على الشركات م.ج.، نجد أن هذه الشركات تواجه أنظمة مختلفة من القوانين، والقواعد والأوامر والإجراءات والسياسات العامة، والتى قد تصل فى تعددها واختلافاها إلى عدد

---

(1) Phatak, Op.Cit., p. 134.

الدول التى تعمل فيها هذه الشركات. [١] فالشركات التى تعمل فى ظل القانون العام البريطانى (الأنجلوسكاسونى)، لديها قواعد مختلفة للأعمال عن تلك التى تعمل فى ظل القانون المدنى الرومانى، أو النابليونى، أو فى ظل الشريعة الإسلامية، أو فى ظل قوانين إقليمية أخرى، أو خليط من هذه القوانين.[٢] واختلاف هذه القوانين، قد يعنى احتمال تضاربها، لأن ما قد يعتبر ممارسة قانونية لعمل ما فى دولة ما، قد لا يعتبر كذلك فى دولة أخرى. [٣].

تنعكس هذه الاختلافات القانونية على جميع نواحى العمل بالنسبة للشركة م.ج. فى الدول المضيفة، منذ لحظة دخولها إلى هذه الدولة، حتى لحظة تصفيتها، مروراً بكل حياتها. ومن أهم الاختلافات القانونية والتى تركز عليها الشركات م.ج. هى الضرائب سواء من حيث أنواعها، أو معدلاتها، أو الإعفاء منها. وتختلف الدول فيما بينها عند معالجة هذه الجزئية، ويندرج هذا الاختلاف من الإعفاء الكامل من هذه الضرائب (مثل ما هو موجود فى دول البحر الكاريبى)[*]، ووصولا إلى التشدد الكامل فى إخضاعها للضرائب، مروراً بدرجات مختلفة من الشدة (أو الليونة) فى فرض هذه الضرائب. [٤] ومن أهم الموضوعات المتعلقة بالضرائب فيما يخص الشركات م.ج.، هو موضوع الازدواج الضريبى، والذى يعنى احتمال تعرض الشركة م.ج. لفرض ضرائب عليها مرتين على نفس وعاء الضروبية، مرة فى الدولة المضيفة،

---

(1) Kolde: The Multinational Company, Op.Cit., p. 7.
(2) Hays, Op.Cit., p. 118.
(3) Phatak: Management Multinational Corporations, Op.Cit., pp. 59-95.
(4) U.N., Economic and Social Council, Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination; N.Y. (E. 78-11. A.5, E/C. 10/38, 20March 1978), Annex 11, pp. 127-8, 182-7.

والأخرى فى الدولة الأم. [١] ولقد حسمت بعض الدول هذا الموضوع، ومنها الولايات المتحدة الأمريكية ومازال العديد من الدول لم يحسم هذا الموضوع. فقد حدد القانون الأمريكى قاعدة عامة تنطبق فى هذا الخصوص، وتقتضى بأن تخصم الضرائب المدفوعة فى الخارج على الأرباح التى حققتها فروع الشركات الأمريكية م.ج.، أو على الأرباح التى وزعتها فى الخارج، من الضرائب المستحقة على الشركة الأم الأمريكية عند قيامها بدفع الضرائب المستحقة عليها فى الولايات المتحدة الأمريكية [٢].

نتيجة كل ما سبق، فإن تحرك الشركة م.ج. للاستثمار المباشر فى دولة ما، يترتب عليه :

(١) حدوث قدر معين من التناقضات بسبب الاختلافات السابقة فى نوع

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

- Thomas E. Jeniss, «U.S. Tax Policy: Basic Principles,» in LEE C. Nehart (ed.) International Finance for Multinational Business (2nd ed.; Scranton: Intext Educational Publishers; College Division of Intexet, 1972), pp. 595-600; Raymond Vernon & Louis T. Wells, Jr.: Manager in the International Economy (englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1976), pp. 46-50; R. Vernon & L.T. Wells, Jr: Economic Environment of International Business (Englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1976), pp. 44-9; W.A.D. Manaser: The Financial Role of Multinational Enterprises (Paris: International Chamber of Commerce, 1973), pp. 84-9; David K. Eiteman & Arthur I. Stonehill; Multinational Business Finance (London: Addison-Wesley Publishing Company, 1973), pp. 145-186; Edward E. Milam, «The Multinational Here to Stay,» Financial Executive No. 1. Vol. ALVI (Jan. 1978), pp. 42-3.

(2) U.S. Treasury Department, U.S. Internal Revenue Service, Foreign Tax Credit Claimed on Corporation Income Tax Returns with Accounting Periods Ended July 1961- June 1962, Supplement Report, Statistics of Income 1961, Washington, D.C., Super Intendent of Documents, 1967, qauting: Robing and Stobaugh, Op.Cit., p. 27.

وطبيعة المتغيرات المكونة للمناخ الاستثمارى، وأيضاً بسبب مشكلة تعدد الجنسية (فى العمالة، الإدارة، رأس المال، وما شابه ذلك)، مما يؤدى إلى حدوث نوع وقدر معين من الصراع، سواء داخل الفرع (بين العمال بعضهم وبعض، بين العمال والإدارة)، أو بين الفرع والبيئة المحيطة، (١) بسبب التناقض أو التعارض فى المصالح بين الفرع والدولة المضيفة، واختلاف معايير ومقاييس النجاح بينهما (٢).

(٢) التعرض لقدر معين من المخاطر. حيث تتعرض الشركة م.ج. لأنواع مختلفة من المخاطر عن تلك التى تواجهها على مستوى الدولة الأم، وأيضاً تتعرض لدرجات أكبر من المخاطر، ومما يزيد من صعوبة هذا الأمر هو صعوبة أو عدم إمكانية التنبؤ ببعض هذه المخاطر التى تؤثر على الشركة م.ج. وتتراوح هذه المخاطر، من أبسط صورها إلى أشدها مثل المصادرة أو التأميم، (٣) ويوضح جدول (٢-٣-٢) الخسائر التى ترتبت على المصادرة بالنسبة للشركات الأمريكية م.ج. فى بعض الدول.

حاول بعض الكتاب أن يصنفوا المخاطر التى تتعرض لها الشركات م.ج. عند قيامها بالاستثمار المباشر فى الخارج، فصنفها البعض على أساس أنواعها،

(1) Howe Martyn, «Multinational Corporations in Nationalistic World,» Challenge Magazine (Nov. - Dec. 1965), pp. 13-6.
(2) Rymond Vernon, «Saints and Sinners in Foreign Investment,» Harvard Business Review (May-June 1963), p. 157.
(3) R. J. Rummel & David A. Heenan, «How Multinationals Analyse Political Risk,» Harvard Business Review, Vol. 56 (Jan. - Feb. 1978), p. 67; J. Fred Weston & Bart W. Sorge : International Managerial Finance (Homewood), ILL.: Richard D. Irwin, Inc., 1972), p. 56; R. Halmason; et al.: The Economics of International Business (N.Y.: Jeen Wiley & Sons, Inc., 1975), p. 317.

إلى (مخاطر تجارية، مخاطر سياسية، مخاطر سعر الصرف الأجنبى، مخاطر الأعمال، مخاطر التضخم، المخاطر المالية) [١]. وصنفها Furlong على أساس مدى قدرة الشركة م.ج. على السيطرة عليها إلى (مخاطر لا تستطيع الإدارة أن تسيطر عليها مثل التأميم والمصادرة، اتجاهات الأسعار فى الدول المضيفة، ومخاطر تستطيع الإدارة أن تسيطر عليها إلى حد ما مثل المخاطر المتعلقة بالسيولة والمخاطر المتعلقة بالملكية)[٢]. وصنفها Krogm وفقاً لإمكانية التأمين عليها، إلى (مخاطر يمكن التأمين عليها مثل المخاطر التجارية، ومخاطر لا يمكن التأمين عليها مثل المخاطر السياسية)[٣]. وصنفها Doz & Prahalad[٤] من وجهة نظر اتخاذ القرارات فى الشركة م.ج.، حيث يرا أن المخاطرة الأساسية التى تواجه هذه الشركات هى المخاطرة السياسية، والتى تتمثل أساساً فى تدخل الحكومات المضيفة فى الحياة الاقتصادية من أجل مزيد من السيطرة على اقتصادياتها القومية، وهى فى سبيل ذلك وضعت العديد من البنود على الحرية الاستراتيجية للشركة م.ج. مثل تحديد مجالات معينة للعمل، أشكال معينة من العمالة المحلية، أنواع معينة من المنتجات، مواصفات معينة للمنتجات، نوع معين من التكنولوچيا المستخدمة. كما أنها لم تكتف بهذا فقط، بل أنها

(1) Rita M. Rodriguez & E. Evgene Carter: International Management (Englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1974), pp. 384-5, David B. Zenoff and Jack Zwick: Internatioanl Financial Managmenet (new Delhi: Prentice-Hall: Prentice of India, Private Ltd., 1974), pp. 29-66; Robock, Op.Cit., pp. 4-10.

(2) William L. Furlong, «Minimizing Foreign Exchange Losses,» in LEE Charles Nehart, Op.Cit., pp. 344-60.

(3) Harold C. Krogm, «Grantees Against Loss to Transnational Corporations», The Annuals, Vol. 443 (May 1979), pp. 117-28.

(4) Yves L. Doz and C.K. Prahalad, «How MNC, COPE with Host Government Intervention,» Harvard Business Rev., Vol. 58, No. 2 (March-April, 1980), pp. 149-57.

تدخلت مباشرة فى صنع القرار فى الفروع العاملة على أراضيها عن طريق إلزام هذه الفروع بإشراك عدد من الموظفين المحليين فى صنع القرار.

يرى الباحث، أنه وإن تعددت واختلفت أسس تصنيف المخاطر التى تواجه الشركات م.ج.، عند القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج. إلا أنه سوف يظل هناك اتفاقا عاماً على أن هناك مخاطر معينة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالاستثمار الأجنبى المباشر. وهذا بلا شك يؤثر على تفضيلات الشركات م.ج. بين البيئات المختلفة عند اتخاذها لقرار الاستثمار المباشر فى الخارج، الأمر الذى يقتضى من الدول النامية المضيفة ـ إذا كانت راغبة حقاً فى جذب هذه الشركات للعمل فى أراضيها ـ أن تعمل جاهدة على تخفيض درجة هذه المخاطر ـ إن لم يكن التغلب عليها كلية ـ كعامل مشجع ـكحافز) لجذب هذه الشركات. كما يلاحظ أن الاستثمار المباشر فى الخارج لا ينفرد وحده بالتعرض لمثل هذه المخاطر، بل إن مزاولة الأعمال على المستوى الدولى فى كافة الأشكال تتعرض لمثل هذه المخاطر، لكن الخلاف فى درجة التعرض للمخاطر. فبالرجوع إلى جدول (٢-٣-٣) نجد أن كل الأنشطة التى تمارس على المستوى الدولى تتعرض للمخاطر السياسية والتجارية وسعر الصرف، فإذا كان المقياس لدرجة هذه المخاطرة يتراوح بين ٢٠ - ٧٠ نقاط (١٠ نقاط تعنى مخاطرة مرتفعة، ٥ نقاط مخاطرة متوسطة، نقطتان تعنى مخاطرة منخفضة)، فإن ترتيب هذه المخاطر بالنسبة للأنشطة على النحو التالى، التصدير (التجارية، سعر الصرف، السياسة)، الاستثمار غير المباشر (سعر الصرف، التجارية، السياسية)، الاستثمار المباشر (السياسية، سعر الصرف، التجارية).

يعطى الباحث فيما يلى نموذجين للمخاطر التى تواجه الشركات م.ج.

عند القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج فى الدول المختلفة، وهما مخاطرة سعر الصرف، المخاطرة السياسية، لارتباطهما الوثيق وتأثيرها القوى والمباشر على الشركات م.ج.، وبالتالى على تفضيلها للاستثمار فى دولة دون أخرى.

النموذج الأول ـ مخاطر سعر الصرف :

يقصد بسعر الصرف، بأنه المعدل الذى نستطيع به تغيير أى عملة إلى عملة أخرى [١]. ويقصد بمخاطر سعر الصرف، احتمال تعرض الشركة لخسائر مالية (أو الحصول على ربح) بسبب المتغ يرات فى قيم أصولها والتزاماتها الراجعة إلى الارتفاع أو الانخفاض فى قيمة عملة الدولة المضيفة، فى مواجهة عملة الشركة الأم [٢]. وتحدث هذه المخاطر كنتيجة حتمية لكون الشركات م.ج. تعمل فى ظل أكثر من عملة تختلف عن عملتها، أو لأنها تملك أصولا بأكثر من عملة فى أكثر من دولة. كما أن التغير فى قيمة

(1) Robbing and Stobaugh, Op.Cit., p. 21.

(٢) لمزيد من التفصيل انظر :

- Williams R. Folks, Jr., «The Optimal Level of Forward Exchange Transactions,» J. of Financial and Quantative Analysis (Jan. 1973), pp. 105-10; Donald Heckerman, «The Exchange Risk of Foreign Operation,» J. of Business (Jan. 1972), pp. 42-8; Newton H. Hoyt, Jr., «The Management of Currency Exchange Risk by the Singar Co.,» Financial Management (Spring 1972), pp. 13-20; A.O. Shapiro, «Exchange Rate Changes, Infation, and the Value of the MNCs.» J. of Finance (May 1975), pp. 485-502; A.C. Shapiro and David P. Rutenberg, «When to Hedge Against Devaluation,» Management Science (Aug. 1974), pp. 1514-20; Andreas R. Prindl, «Guidelines for Multinational Corporation Money Mangers.» H.B.R., Vol. 54, No.1 (Jan.-Feb. 1976), pp. 73-80, esp. p. 76; C. de Faro and J.V. Juker. «The Impact of Infaltion and Devaluation on the Selection of and International Borrowing Source,» J. of International Business Studies. (Fall 1973), p. 97.

العملة يحدث فى معظم دول العالم - إن لم يكن كلها - ويتضح هذا من جدول (٢-٣-٤)، ولكن المشكلة فى مقدار التغير وعدد مرات حدوث التغير، كما يتضح من الجدول (٢-٣-٥).

تحدث الخسائر (أو الأرباح) المرتبطة بسعر الصرف فى حالتين [١]:

(١) **التحويل** : يقصد بذلك تحويل عملة الشركة م.ج. إلى عملة الدولة المضيفة للوفاء بالالتزامات، وبالتالى استخدام سعر الصرف بين العملتين.

(٢) **الترجمة** : يقصد بذلك إعداد القوائم المالية للشركة م،.ج. الأم وفروعها على أساس موحد بعملة الشركة الأم، وبالتالى يتم ترجمة كل عملات الفروع التابعة إلى عملة الشركة الأم. الأمر الذى يقتضى استخدام سعر الصرف بين عملة الشركة الأم، والعملات المختلفة للدول المضيفة التى يوجد بها الفروع.

يزداد الأمر صعوبة أمام إدارة الشركة م.ج.، بسبب صعوبة التوقع بتوقيت ودرجة التخفيض فى عملة الدولة المضيفة أو درجة الزيادة، وخاصة أن حكومات الدول المضيفة تحاول أن تكتم هذا، ولهذا تحاول الشركات م.ج. تجنب هذه المخاطرة منذ البداية بقدر الإماكن، عن طريق تفضيل الاستثمار فى الدول التى تتميز بالاستقرار النسبى فى قيمة عملتها. [٢] لأن الخسائر التى تحدث للشركة م.ج. بسبب خسائر التغير فى قيمة العملة قد تصل أحياناً إلى ملايين الدولارات، مثال ذلك الخسارة التى حدثت لشركة Eastman Ko-

---

(1) Weston & Sorge, Op.Cit., pp. 21-2.
(2) Phatak: Managing Multinational Corporations, Op.Cit., p. 312.

dack فى عام ١٩٦٧، حيث وصلت إلى ١٠ ملايين دولار، وكذلك خسرت شركة Hoover حوالى ٧ ملايين فى نفس السنة [١].

النموذج الثانى ـ المخاطر السياسية :

يقصد بها، المخاطر التى تنشأ بسبب التدخل الحكومى فى الدولة المضيفة، فى مجال أعمال الشركة م.ج. أو فى إصدار هذه الشركة للقرارات المختلفة، وذلك لأسباب مختلفة منها تحقيق مزيد من المكاسب من هذه الشركة، لتحقيق مزيد من الرقابة والسيطرة عليها. ويتراوح هذا التدخل من مجرد وضع قيود معينة على عمل هذه الشركات، أو مطالبتها بتقديم مزايا معينة للدولة المضيفة، ويتدرج إلى المضايقات، ثم يصل إلى أعلى مراحله بالتأميم والمصادرة [٢]. ويمكن أن تطلق على هذا الجانب من التدخل الحكومى بالجانب السلبى، أما الجانب الإيجابى فهو إعطاء مزيد من الحوافز لهذه الشركات. [٣] وتؤثر هذه المخاطر على ربحية الاستثمار (مثال تحديد مجالات الاستثمار)، وعلى أصل الاستثمار (مثل المصادرة والتأميم). [٤]

(1) «Hedging Against Money Changes,» Business Week, (Sep. 10, 1970), p. 94.

(٢) لمزيد من التفصيل انظر :

- Robock, Loc.Cit.; Rodrigues and Carter, Op.Cit., pp. 384-5; Zenoff and Zwick, Op.Cit., pp. 29-66; Weston & Sorge, Op.Cit., p. 56.

(3) Thomas A. Poynter, «Government Intervention in Less Developed Countries: The Experince of Multinational Companies,» Journal of International Business Studies, Vol. XIII, No. 1 (Spring-Summer, 1982), p. 9.

(4) Robert Meadow, et al., «The Measurement of Political Risk and Foreign Investment Strategy : A Conference Report, » Orbis, Vol. XIX, No. 2 (Summer 1975), p. 676; Robert Aliber: Exchange Risk and Corporate International Finance (London: The Macmillan Press Ltd., 1978), p. 46.

من زاوية أخرى، يرى Korbin [١] أن هناك خلطاً بين التدخل الحكومى والمخاطر السياسية، واقترح التفرقة بين «مخاطرة التدخل الحكومى»، «المخاطرة السياسية»، حيث أن الحكومة قد تتدخل ببعض السياسات كمحاولات لتطوير صناعاتها المحلية، وهذا يختلف عن المخاطرة السياسية والتى تعنى تدخل الحكومة المضيفة ضد شركات دولة معينة، مع أن الشركات م.ج. تعتبر التدخل فى الحالة الأولى والثانية هى المخاطرة السياسية. ويرى كل من Haw-kins & Mintz أن هذا الخلط يرجع إلى صعوبة تعريف المخاطرة السياسية، مما يؤدى إلى صعوبة فهم وإدراك معنى سلوك الحكومة المضيفة، وإن كان لا يمكن اعتبار أن التدخل الحكومى ليس مخاطرة سياسية [٢].

تحدث المخاطرة السياسية للعديد من الأسباب. [٣] ولقد وضع Robock إطاراً نظرياً لهذه المخاطرة - على مستوى دولة واحدة، حدد فيه مصادر هذه المخاطرة، والمجموعات المولدة لها، والآثار الناجمة عنها بالنسبة للشركات م.ج. ويتضح من هذا الإطار الذى يبدو فى جدول (٢-٣-٦)، أن هناك أكثر من سبب لخلق مثل هذه المخاطرة، كما أن هناك أكثر من طرف فى هذا الموقف، كل له مصالحه الخاصة والتى يسعى إلى تحقيقها، والتى قد تكون مختلفة - وهو الغالب - أو تتفق مع مصالح الشركة م.ج. فى الدولة النامية المضيفة. ويؤدى تعارض المصالح إلى وجود تناقضات بين بعض الأطراف والشركة

(1) Stefan J. Korbin, «Political Risk: A Review and Reconsideration», Working Paper, Sloan School of Management, Mit (May 1978), pp. 968-78.
(2) Robert G. Hawkins and Normen Mintz, «Government Takeovers of U.S. Foreign Affiliates,» J. of International Business Studies (Spring 1976), pp. 3-16.
(3) J. Samuels, et al., «Company Finance in Europe » (London: The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1975), p. 244.

م.ج.، مما يولد الصراع بينهما، وبالتالى التدخل من جانب حكومة الدولة المضيفة وما يتولد عنه من آثار مختلفة على الشركة م.ج.

تتوقف درجة ومدى التدخل الحكومى فى الدولة النامية المضيفة فى شئون الفروع التابعة للشركات م.ج. على العديد من المتغيرات منها :

(١) أهمية الصناعة للأهداف القومية :

يقصد بذلك، مدى أهمية الصناعة ـ أو القطاع الاقتصادى، موضع التدخل وتأثيره على الأهداف القومية فى الدولة المضيفة. وكلما زادت هذه الأهمية زاد مقدار تدخل الحكومة المضيفة فى شئون الفروع العاملة فى أراضيها، والعكس صحيح، وهذا كما يبدو فى الجدول (٢-٣-٧). ولقد قسم Carcco هذا التدخل وفقاً لدرجات معينة، تبدأ بالروتين الحكومية وتعقيداته كوسيلة للتدخل فى شئون الشركات م.ج.، وانتهاء بالتجديد والمصادرة للملكية، مروراً بالمطالبة بنسبة معينة من المحتوى المحلى [١].

أوضح Grewe [٢] أن المخاطر السياسية التى تواجهها الشركات م.ج. عند العمل فى الدول النامية المضيفة، موزعة طبقاً لنوع الصناعة، واقتصر على بيان هذا بالنسبة لقطاع التعدين، البترول، البنوك، الزراعة، التجارة الدولية، قطاع الصناعات الكيماوية. وبين أنه بالنسبة لقطاع التعدين والبترول والبنوك

(1) Etienne F. Carcco, «The Nature and Perception of Politicial Risk for the International Corporation: An Exploratory Analysis with Special Reference to Beazil, » Ph.D. Dissertation, Michigan State Univ., 1972, pp. 137-9.

(2) J. Grewe, «The Management of Political Risk by the MNC, » Unpublished MBA Dissertation, Manchester Business School, 1977, Chap. 4.

والكيماويات، وأن مخاطر التأميم هى المخاطرة الأساسية، وإن اختلفت حدتها بالنسبة للقطاعات المختلفة، وأنها قلت بالنسبة لقطاع البترول لانتهاء فترة التأميم المكثفة التى مر بها هذا القطاع فيما مضى. وتشترك كل القطاعات فى مخاطرة فرض مزيد من القيود. ولقد أيد هذا Truitt فى دراسته التى أجراها على الشركات الأمريكية م.ج.، والبريطانية م.ج. فى القطاعات الاقتصادية المختلفة فى الدول النامية [1]. وفى الدراسة التى أجراها المجلس الاقتصادى والاجتماعى التابع للأمم المتحدة عام ١٩٧٨ على ٧١ دولة نامية، فى مختلف القطاعات الاقتصادية بها. نجد أن حالات التدخل الحكومى فى هذه الدول فى شئون الفروع العاملة فى أراضيها بلغت حوالى ١٣٩٦ حالة، كان نصيب قطاع البنوك والتأمين منها ٣٤٩ حالة بنسبة ٢٥,٥ ٪، يليه قطاع الزراعة، فقد كان نصيبها ١٢٧ حالة بنسبة ١٩,٩ ٪، ثم قطاع الصناعة، وقطاع البترول ثم بقية القطاعات كما يبدو فى الجدول (٢-٣-٨). كما أن هذه الدراسة تثبت أيضاً، أن معظم الدول النامية ـ إن لم يكن كلها ـ زاولت هذه التدخل، كما يبدو فى الجدول (٢-٣-٩)، والخلاف بين دولة وأخرى يكمن فى عدد مرات التدخل، وحجم هذا التدخل، وشكل هذا التدخل. ولقد وصل عدد مرات التدخل إلى أكثر من ٥٠ حالة فى بعض

---

(1) J. Frederick Truitt, «Expropriation of Foreign Investment: Summery of the Post World War II Experience of American and British Investors in Less Developed Countries,» J. of International Business Studies, (Fall, 1977), p. 30.

انظر أيضاً :

- Theodoe E. H. Moran: Multinational Corporations and the Politics of Dependence : Copper in Chile (Princeton: Princeton, Univ. Press, 1973), pp. 7, 219-20.

الدول منها مصر. ولقد كان جملة عدد الدول النامية التى حدث بها تدخل حكومى فى شئون فروع الشركات م.،ج. العاملة فى أراضيها ٧١ دولة، موزعة كما يلى طبقاً لعدد حالات التدخل:

من ١–٥ حالة (٣٤ دولة بنسبة ٤٨٪) ، من ٦–١٠ حالة (١١ دولة بنسبة ١٥٪)
من ١١–١٥ حالة (٣ دول بنسبة ٤٪) ، من ١٦–٢٣٠ حالة (٣ دول بنسبة ٤٪)
من ٢١–٢٥ حالة (٤ دول بنسبة ٦٪) ، من ٢٦–٣٠ حالة (دولة واحدة بنسبة ١٪)
من ٣١–٥٠ حالة (٦ دول بنسبة ٨٪) ، من أكثر من ٥٠ حالة (٩ دول بنسبة ١٣٪)

وإذا كان إجمالى عدد حالات التدخل هو ١٣٩٦ حالة، فقد كان نصيب تسع دول (من بينها مصر) فقط من ٧١ دولة حدث بها التدخل، حوالى ٧٥٠ حالة بنسبة ٥٥٪ من جملة الحالات (وهذا مؤشر قد يفسر لماذا لا تقوم الشركات م.ج. على الاستثمار فى ج.م.ع)

(٢) حجم الشركة متعددة الجنسية :

ينادى أصحاب هذا الرأى، بأن الشركة الأكبر من حيث حجم الاستثمار، المبيعات، الأرباح، هى الأكثر جذباً للانتباه وبالتالى للتدخل الحكومى فى شئونها، وذلك بسبب دلالتها الاقتصادية، وأثرها على ثروة الدول المضيفة، وعلى التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وارتباطها بالدولة الأم الممثلة لها وخطورة هذا على الدولة المضيفة. ولقد توصل إلى هذه النتيجة Nudsen من دراسته لعدد ٣٥ شركة متعددة الجنسية تابعة للولايات المتحدة الأمريكية، من الشركات التى تعرضت للمصادرة فى الفترة من ١٩٦٨–١٩٧٤ [١]، ولقد

(1) Maral Knudson, «Expropriation of Private Foreign Investments in Latin America,» Ph.D. Dissertation, Univ. of Oregon, 1972, Appendix B, pp. 136-137.

أكد هذا أيضاً Bradley فى دراسة قام بها (١).

ولكن هناك من يعارض هذا، (٢) وينادى بأن الدول المضيفة تتردد كثيراً قبلما تصادر ملكية الشركات العملاقة العاملة فى أراضيها، حيث أنها تجد صعوبة فى تعويضها أو فى إدارتها أو تنظيمها، ومن وجهة نظر الباحث أن هذا الاعتراض لا يجب أن يطلق على علاته، والدليل على هذا ما حدث فى مصر بالنسبة لتأميم شركة قناة السويس عام ١٩٥٦، ونجاح المصريين فى إدارتها وبالتالى الأمر مرده إلى اقتناع الدولة المضيفة بحتمية التأميم، فإذا اقتنعت وعقدت العزم على هذا، فإنها تقدم عليه، حتى ولو كان هناك مشاكل قد تصل إلى الحروب.

(٣) حجم العمالة المحلية :

ينادى هذا الرأى، (٣) بأنه كلما زاد عدد العمالة المحلية الموظفة لدى الشركة متعددة الجنسية، كلما أدى هذا إلى مزيد من التدخل فى شئونها من قبل الحكومة. وهذا يرجع إلى الدور الذى يلعبه الساسة ورجال النقابات العمالية، حيث يريد كل من الطرفين السيطرة على العاملين فى هذه الشركات، وبالتالى يحدث تدخل من جانب الحكومة بمفردها، أو عن طريق الضغط عليها من نقابات العمال للتدخل، وهذا بالطبع ينعكس فى صالح النقابة والحزب الحاكم.

(1) David G. Bradley, «Managing Against Expropriation,» Harvard Business Review, (July-Aug. 1977), pp. 82-8.
(2) Thomas P. Gasser and Jacques A. Rossier, «Lossons From Switzerland's Mini-Multinationals,» The Mckinsey Quarterly, (Winter, 1974), pp. 32-44.
(3) Poynter, Op.Cit., p. 18.

(٤) أهداف خاصة بالهيئة الحاكمة :

يرى هذا الرأى أن التدخل فى شئون هذه الشركات من الساسة الوطنيين كحركة سياسية لكسب التأييد الشعبى فى انتخابات قادمة أو لتقوية مركزهم فى الدولة.[١] فعلى سبيل المثال كان الرئيس (كينيث كاوندا) رئيس زامبيا، ضد فكرة تأميم صناعة النحاس، واستمر على هذا فترة طويلة، ولكن السياسيين الآخرين الذين كانوا يسعون إلى تقوية مراكزهم فى زامبيا، دفعوا محاربى القبائل إلى الضغط على (كاوندا) للمطالبة بتأميم هذه الصناعة. ولقد أخذ الوضع فى البداية صورة مطالبة أو رغبة شعبية، ثم وصل إلى صورة الهياج وأصبح الأمر خارج عن قدرة (كاوندا) ولم يستطع السيطرة عليه، وبالتالى لكى يستطيع أن يسيطر على الموقف أصدر قرار التأميم لشركتى Anglo-Arierican Corporation, Roan Selection Trust.

عموماً إن قرار التأميم هذا لم يكن مفاجأة بالنسبة لهاتين الشركتين وذلك بسبب استمرار الجدل والحوار والصراع فترة طويلة، ولقد كانت كل البوادر والشواهد تدل على أن التأميم سوف يحدث [٢].

ولقد أدت القومية ـ وبالذات من الناحية السياسية ـ إلى أمثلة عديدة لتأميم ومصادرة الشركات الأجنبية فى الدول النامية،[٣] وعلى سبيل المثال فى ١٩٧١/٧/١٦ صادر الرئيس (سلفادور الليندى) رئيس جمهورية شيلى

---

(1) Id.,
(2) «A Friendly Takedver in Copper Blet,» Business Week, Aug. 22, 1970, p. 24.
(3) U.N.: Economic and Social Council, Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, Op.Cit., Annex 3, Tables No. 28, 29, 30.

مناجم النحاس الرئيسية والتى تدار رسمياً بواسطة Anaconda Corporation, Kennecott Copper Corporation, Cero Corporation وهى كلها شركات أمريكية، وقدرت أصولها مجتمعة بحوالى ٢٨٠,٧ مليون دولار أمريكى طبقاً للقيمة الدفترية. وفى نهاية الستينات كانت إدارات هذه الشركات قد باعت ٥١٪ من ملكية المناجم فى مقدمتها شيلى إلى الحكومة الموجودة فى ذلك الوقت. ولكن الرئيس الليندى اعترض على تعويض هذه الشركات فى مقابل ما يملكون ونسبة ٤٩٪ وعلل هذا بأن هذه الشركات قد أخذت أكثر من هذه القيمة كأرباح وأخرجتها إلى خارج الدولة عبر السنين السابقة [١].

ولقد أممت بيــرو فعلا مزارع السكر التابعة لشركة Grace and Company ولقد تم تأميم كل شركات الاتصالات فى الأرجنتين، كولومبيا، فنزويلا، بنما، جواتيمالا، المكسيك، كوستاريكا، السلفادور، شيلى، اكوادور، البرازيل، بيروت، برجواى، وفى بعض الحالات قررت الحكومات أن الأرباح التى حصلت عليها هذه الشركات عبر السنين تعتبر تعويضاً أكثر وكافى عن استثماراتهم المؤممة. ولقد قدمت بعض هذه الدول ـ مع ذلك ـ تعويضاً كافياً لمثل هذه الشركات عن الملكية المؤممة، ولكن قيمة التعويض اشترط عدم تحويلها إلى الخارج بل يعاد استثمارها مثلما حدث مع شركة « » فقد أصــرت بيــرو على أن تقوم هذه الشركة ببناء فندق فى بيرو بقيمة التعويض. [٢]

---

(1) «Copper Pays High Price for Nationalism. » Business Week, Aug. 21, 1971, p. 38.
(2) «Argentina Taking-Over Communications Industry,» New York Times, Sep. 20, 1970, p. 15.

علاقة الاستقرار السياسى بالمخاطرة السياسية :

يقصد بالاستقرار السياسى عدم وجود قلاقل أو اضطرابات، أو ثورات، وسيطرة الحكومة أو الحزب الحاكم على الأمور فى الدولة. ويمكن معرفة مدى الاستقرار السياسى من عدة ملاحظات أو عن طريق الإجابة على عدة أسئلة :[١]

(١) طول مدة الخبرة بالحكم الذاتى : ونوعية هذه الخبرة، وذلك فى حالة ما إذا كانت الدولة المضيفة مستعمرة، لأن هذا سوف يؤثر بشدة على الاستقرار السياسى فى المستقبل. وبدون خبرة سابقة فى الحكم الذاتى فإنه من المتوقع حدوث بعض المشاكل السياسية فى المستقبل وبالتالى عدم استقرار.

(٢) طول فترة الاستغلال، فإذا كانت فترة قصيرة فمن المحتمل أن يكون هناك متاعب سياسية.

(٣) مدى قوة الروابط القبلية التقليدية، والروابط الإقليمية، قبل وجود الحكومة القومية، فإذا كانت هذه الروابط قوية، فإن الأمر يستغرق وقتاً حتى يتم خلق الولاء للحكومة، والعكس صحيح.

(٤) درجة عدم التوظف فى الاقتصاد، حيث أن الفقر يجعل الأفراد أكثر استعداداً للثورة أو للتغيرات الثورية، لأنهم يشعرون بأنهم لا يملكون إلا القليل لخافوا عليه إذا فقدوه.

(٥) مدى وجود عدم المساواة فى توزيع الدخل القومى. إن تعاظم عدم

(1) Weston & Sorge, Op.Cit., pp. 59-60.

المساواة فى توزيع الدخول، يؤدى إلى الإحساس بأن النظام القائم غير عادل وبالتالى المطالبة ـ أو محاولة ـ بتغييره.

(٦) مدى وجود بداية نحو التصنيع لخلق التوازن مع القطاع الزراعى، حيث أن الدولة التى تعتمد كلية على الزراعة فمن المحتمل أن يكون لديها عجز فى ميزان المدفوعات، وبالنظر يكون معدل نموها بطىء، وتدل على عدم التوظف الكامل، وبالتالى يؤدى هذا إلى عدم الرضا عن الحكومة الحالية.

(٧) مدى وجود قيود ومحددات اجتماعية وسياسية تحد من قدرة الشخص على الترقى فى البناء السياسى الاقتصادى والاجتماعى. فإذا كانت هذه القيودة موجودة وبحدة، فإن الفرد يبحث عن مجتمع يوفر له هذه الفرصة، أو حكومة توفر له هذه الفرصة.

(٨) مدى وجود انشقاق بين الأحزاب السياسية الموجودة. حيث أن وجود عدد من الأحزاب المنشقة ربما يؤدى إلى عدم القدرة على تحقيق غالبية واضحة أو استمرارية الإدارة السياسية الحالية، وبالتالى استمرارية السياسات الموضوعة الحالية.

يضيف Nehrt أنه يمكن معرفة اتجاهات الحكومة وفلسفتها، من دراسة عدة عناصر هى : (١)

(١) التصريحات السياسية التى يدلى بها رجال الحكومة والقادة السياسيون.

---

(1) Lee C. Nehrt, «The Political Climate for Private Investment, Analysis will Reduce Uncertainty,» Business Horizons, (June 1972), p. 51.

(٢) اتجاهات الحكومة نحو الاستثمار الأجنبى، إيجابية أم سلبية.
(٣) الإطار التاريخى الذى وضعت فيه هذه السياسات ونمت فيه هذه الإجراءات.

(٤) احتمال التحول إلى دولة شيوعية :

يضيف كل من Rummel & Heenan أن الاستقرار السياسى للدولة يتأثر بعدة متغيرات هى [١]:

(١) الاضطراب الداخلى :

يعنى به مستوى الاستقرار داخل الدولة، ويقاس بواسطة عدة مؤشرات منها مدى التذمر والاحتجاج على القوانين الموضوعة، حوادث الشغب والتمرد والإخلال بالأمن، الاغتيالات السياسية، المحاولات غير الدستورية للاستيلاء على السلطة.

(٢) الصراع الثورى :

يقصد به مدى الانشقاق داخل القيادات الوطنية الثورية، ويمكن قياسه عن طريق عدد الثورات التى يقومون بها، القوانين الحكومية الصادرة ضد الخارجين عليها أو ضد المجموعات السياسية المضادة لها، المحاولات المسلحة بواسطة المجموعات السياسية أو أى مجموعات أخرى للاستيلاء على السلطة (الانقلابات)، هجمات المتمردين على رجال الحكومة.

(1) Rummel & Hennan, Op.Cit., p. 73.

ولكنهما يؤكدان أن عدم الاستقرار الداخلى، لا يحدد فى حد ذاته المخاطرة السياسية [١] حيث أن هناك عوامل أخرى هى : [٢]

(١) الصراع الخارجى:

أى الصراع بين الدولة وبين الدول المحيطة بها، فزيادة التوترات بينها وبين جيرانها يؤدى إلى مزيد من الصراع وبالتالى عدم الاستقرار السياسى.

(٢) التطرف السياسى :

يعنى مدى تطرف المجموعة الحاكمة أو الدولة ككل فى اتجاه سياسى معين، فقد يؤدى هذا إلى صراع مع الأيديولوچيات الأخرى. وبالتالى يولد هذا عدم استقرار سياسى، كما أن التأرجح بين اليسار واليمين خلال فترات متعاقبة من الحكم، أو فى نفس الفترة، قد يخلق هذا أيضاً.

(٣) المناخ الاقتصادى :

يعنى مدى الاستقرار فيه، فى كافة المجالات، ومدى ما يسوده من عدالة فى توزيع الدخول، ومدى تحسن مستوى المعيشة للأفراد، ويؤدى أيضاً إلى استقرار أو عدم استقرار.

والسؤال الآن : هل يؤثر الاستقرار السياسى فى الدول المضيفة على قرارات الشركات متعددة الجنسية بالاستثمار فى هذه الدول ؟ وهل يؤثر هذا على تفضيل دولة على أخرى؟

(1) Ibid., p. 75.
(2) Ibid.

للإجابة على هذا السؤال هناك عدة اتجاهات، سوف يحاول الباحث أن يعرضها باختصار فيما يلي :

الاتجاه الأول ـ يؤكد أن هناك علاقة بين الاستقرار السياسى والاستثمار الأجنبى المباشر :

يرى هذا الاتجاه أن من أهم المحددات التى يتم أخذها فى الحسبان عند اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبى المباشر ـ إلى جانب المحددات الأخرى ـ هو الاستقرار السياسى فى الدولة المضيفة [(١)]، حيث أن عدم الاستقرار السياسى قد يؤدى فى النهاية، ليس خسارة فى الدخل فقط بل أيضاً والأهم فقدان كل ملكية الاستثمار، وذلك بسبب المصادرة أو التأميم. وصحيح أن العمل فى مجال الأعمال يتم معظمه فى ظل نوع من عدم التأكد أو المخاطرة أو كليهما. ولكن هناك أيضاً المخاطرة المحسوبة والتى تجنب الشركة هذه الخسائر أو على الأقل تقلل احتمالات حدوثها إلى أقل حد ممكن، بالإضافة إلى وجود فرصة للاختيار بين الفرص الاستثمارية البديلة، والتى تمثلها الدول الراغبة فى جذب هذا الاستثمار. وعليه فالأفضل من وجهة نظر الشركة م.ج. ـ أو أى شركة ـ أن تختار الفرص عديمة المخاطر، وإن كان ولابد أن تعمل فى ظل عامل المخاطرة، فإن عليها أن تختار أقلها مخاطرة.

---

(1) NICB, «Obstacles and Incentues to Private Foreign Investment,» National Industrial Conference Board, Vol. 2, N.Y., 1969, Passim; Roy Blough: International Business: Environment and Adabptation (N.Y.: McGraw-Hill, 1966), Passim; K.C. Tiffaney, Declvise Factors in the Decision to Invest in One Country Pather than Another,» Canadian Chartered Accountant, Vol. 96 (March, 1968), pp. 80-1.

ولقد وجد Basi [١] فى الاستقصاء الذى قام به على أكثر من ٣٠٠ مدير دولى، كمحاولة لمعرفة المعيار الذى يحكم قرارهم بالاستثمار الدولى. فوجد أن مستوى الاستقرار السياسى فى الدولة المضيفة وحجم السوق المتوقع، هما أهم عاملين فى تحديد هذا القرار. ولكنه لاحظ أن تقويم المخاطرة السياسية يعتمد إلى حد كبير ليس على بيانات تحليلية بقدر ما يعتمد على انطباعات المسئولين عن اتخاذ القرار.

توصل Aharoni [٢] تقريباً إلى نفس النتائج التى توصل إليها الاستقصاء السابق، وذلك من خلال المقابلات العميقة مع المديرين الدوليين فى ٣٨ شركة متعددة الجنسية، ولقد أكد فى دراسته أن الشركة م.ج. يجب أن تضمن حداً أدنى من الاستقرار السياسى والاقتصادى قبل اتخاذها قرار الاستثمار فى الخارج.

يرى Dunning أن العوامل السياسية والاقتصادية من أهم العوامل المؤثرة بشكل عام فى اختيار موقع الإنتاج الأجنبى[٣]. وفى دراسة لحوالى ٢٥ دولة نامية تقع فى ثلاثة قارات هى أفريقيا وأسيا وأمريكا الجنوبية، قام بها Levis [٤]، خلال الفترة ١٩٦٢-١٩٧٠، وجد أن الاستقرار السياسى عامل فى منتهى

(1) R. S. Basi: Determinants of U.S. Private Direct Investment in Foreign Countries (Kent, Dhio: Kent State Univ., 1963), p. 10.
(2) Yair Aharoni: The Foreign Investment Decision Process (Boston: Graduat School of Business, Harvard Univ., 1966), Passim.
(3) John H. Dunning, «The Future of the Multiantional Enterprise, » Lioyds Bank Review, No. 113, (July, 1974), pp. 19-21.
(4) M. Levis, «Does Political Instability in Developing Countries Affect Foreign Investment Flow? An Empirical Examination,» Management International Review, Vol. 19, No. 3 (1979), pp. 59-68.

الأهمية فى تحديد اتجاه الاستثمار الأجنبى المباشر ولكنه ليس السبب الرئيسى فى اتخاذ القرار.

الاتجاه الثانى ـ يرفض الاعتراض بأن الاستقرار السياسى عامل موثر فى قرار الاستثمار الأجنبى :

يرى هذا الاتجاه أن عامل الاستقرار السياسى فى الدولة المضيفة لا يؤثر مطلقاً فى تحرك رأس المال المباشر للاستثمار فى دولة دون أخرى، فلا يؤثر فى حجم هذه الحركة ولا فى دافعها ولا فى توزيعها بين الدول المختلفة، وذلك حيث أن هناك أهدافاً أخرى هى التى تحفز الاستثمار المباشر إلى الخروج والتوطن فى دولة ما وفى صناعة ما. وليس من المعقول أن تقوم الشركة م.ج. بالاستثمار فى دولة ما لمجرد أن بها استقرار سياسى.

ولقد تجاهل كل من Robinson [(١)]، Vernon [(٢)]، هذا العامل كمحدد للاستثمار الأجنبى المباشر. وفى دراسة قام بها Green [(٣)] أثبت فيها أنه لا يوجد علاقة بين تدفق الاستثمار الأجنبى المباشر إلى الدول المضيفة وبين الاستقرار السياسى، ولكن هناك علاقة بين الاستقرار السياسى والربحية. وفى دراسة أخرى قام بها Green & Bennett [(٤)] لقياس أثر الاستقرار

(1) Richard D. Robinson, «Ownership Across National Forntiers,» Industrial Management Review, Vol. 11 (Fall, 1969), pp. 41-62.
(2) R. Vernon, Manager in the International Economy (Exlewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1976), Passim.
(3) Robert T. Green, «Multinational Profitability As A Function of Policital Instability, » Management International Review, Vol. 12, No., 65, (1972), p. 29.
(4) Petter D. Bennetty & Robert T. Green. «Political Instability As A Determinant of Direct Foreign Investment in Marketing,» J. of Marketing Research, Vol. 11 (May, 1972), pp. 182-6.

السياسى على التوزيع الفعلى لاستمارات الولايات المتحدة الأمريكية على الدول المختلفة فى مجال التسهيلات التسويقية وجدا أنه لا يوجد علاقة بين الاستقرار السياسى وهذا التوزيع ولقد لاحظ Piper [(١)] أن هناك ميلا واتجاهاً عاماً إلى معاملة المتغيرات السياسية والاجتماعية ـ مع بعض الاستثناءات القليلة جداً ـ بعدم اهتمام عند اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبى، وتقريباً تحظى بنفس الاهتمام عند التعامل معها على المستوى المحلى.

الاتجاه الثالث ـ يعترف بأن للاستقرار السياسى فى الدولة المضيفة أهمية صغيرة فى التأثير على قرار الاستثمار الأجنبى المباشر :

يرى هذا الاتجاه، بعد دراسة لخمسة وعشرين دولة، لمعرفة محددات الاستثمار الأمريكية وتوزيعها بين هذه الدول، أن للاستقرار السياسى أثر هام ولكنه أقل من أثر حجم السوق المتوقع على القرار. [(٢)]

ولكن هذه الدراسة التى قام بها كل من Green & Cunningham تعرضت للنقد التالى : [(٣)]

(١) استخدام عينة من ٢٥ دولة ليست من طبيعة واحدة (متقدمة ومتخلفة) قد يؤدى إلى التوصل إلى نتائج مضللة، حيث أن الاستقرار السياسى لا يعنى نفس الشيئ بالنسبة للمجموعيتن، وبالتالى سوف تكون الدول المتقدمة قناع يقلل من الارتباط بالنسبة للدول النامية (بين الاستقرار

---

(1) J.R. Aper, «How U.S. Firms Evaluate Foreign Opportunities,» MSU Business Torks, Vol. 19, No. 3, (Summer, 1971), p. 9.
(2) Robert T. Green & William H. Cunnigham, «The Determinats of U.S. Foreign Investments: An Emprical Examination, » Management International Review, Vol. 15, No. 2-3, (1975), pp. 113-20.
(3) M. Levis, Op.Cit., p. 60.

السياسى وقرار الاستثمار الأجنبى) . وعليه لا يمكن القبول منهجياً أن تكون النظرة إلى هذه الدول التالية واحدة فيما يتعلق بهذا الارتباط،و الأرجنتين، شيلى، البرازيل، وكولوميا، الهند، المكسيك، المملكة المتحدة البريطانية، كندا، إيطاليا، فرنسا.

(٢) إن المتغيرات المستخدمة تعتمد على بيانات عام ١٩٦٥ ، وهذا خطأ كبير فى المنهج، لأن التركيز على سنة واحدة يحتمل أن يوقع الباحث فى خطأ التحيز (أو ضد) أحداث معينة تمت فى هذه المدة، وبالتالى سوف يؤدى هذا إلى التضليل فى النتائج، وبالتالى كان من الأفضل أخذ فترة طويلة نسبياً.

الاتجاه الرابع - يعترف بأن للاستقرار السياسى أثراً ولكنه أثر يتساوى مع أثر المحددات الأخرى :

يرى هذا الاتجاه أن قرار الاستثمار الأجنبى المباشر يؤثر فيه العديد من المحددات، منها الاستقرار السياسى فى الدولة المضيفة، وبالتالى فهو يتساوى فى تأثيره مع بقية المحددات الأخرى. أى أنه عامل من عوامل كثيرة لها نفس التأثير النسبى على قرار الاستقرار الأجنبى المباشر [1].

يرى الباحث، أن الاستقرار السياسى عامل له دور فى التأثير على قرار الشركات م.ج. بالاستثمار المباشر سواء أكان هذا الدور صغيراً أم كبيراً، وإن كان الاتجاه الغالب، يرى أنه يعتبر عاملا هاماً من العوامل التى تراعيها هذه

(1) Robert B. Stobaugh, Jr., «How to Analyze Foreign Investment Climates,» Harvard Business Review, (Sep.-Oct., 1969), pp. 100-8.

الشركات عند اتخاذها لقرار الاستثمار الأجنبى.[1] لهذا يرى الباحث، أنه على الدول الراغبة فى جذب الاستثمار الأجنبى المباشر إليها أن تسعى بقدر ما يسعها الجهد فى توفير هذه الجزئية الهامة من مكونات المناخ الاستثمارى.

ومن زاوية الشركات م.،ج.، نجد أن رد الفعل والتصرف إزاء هذه المخاطر السياسية مختلفة لدى هذه الشركات، على الرغم من أن الإتفاق العام بينها على أن هذه المخاطر ضارة بالنسبة لها إلى أبعد الحدود، وهى فى أبسط صورها مخاطرة غير مرغوبة. وتسلك كل شركة المسلك الذى يتراءى لها - فى ضوء ظروفها وظروف الدولة المضيف - لمعالجة هذا الأمر. فالبع٩ض يحاول وقف - أو السيطرة - سلوك الحكومات المضيفة الخاص بالتدخل فى مجال الأعمال، حتى ولو اضطرت إلى اللجوء إلى وسائل عدوانية، بينما البعض الآخر يتعامل معه على أنه أحد الحقائق والمعطيات فى البيئة المضيفة، وأنها ليست لديها القدرة على السيطرة عليه، وحتى إذا توافرت هذه القدرة، فهى فى حسن الأحوال أقل القليل. أما أكثرية الشركات م.ج. تحاول تجنب هذه المخاطرة منذ البداية - إن أمكن - باختيار الدول الأكثر استقراراً من الناحية السياسية، والأقل تدخلا فى شئون منشآت الأعمال، وإن تعذر هذا فإنها تختار الدول الأقل مخاطرة. وهذا يولد عبأ على الدول النامية والراغبة فى جذب هذه الشركات للعمل فى أراضيها، أن تبذل قصارى جهدها فى توفير المناخ الاستثمارى المناسب.

خلاصة ما سبق، أن كل الفرص الاستثمارية المتاحة أمام الشركات

---

(١) حنفى محمود سليمان : العملية الإدارية (الأسكندرية: دار الجامعات المصرية، ١٩٧٩)، ص ١٧-١٨.

م.ج. ليست كلها مغرية، وبالتالى لا يتم قبولها بمجرد ظهورها، ولا تسعى الشركة م.ج. إلى الاستثمار فى أى منها حيثما اتفق،، بل إن الشركة تبذل مجهوداً كبيراً فى دراسة المناخ الاستثمارى للدولة المضيفة بكافة جوانبه ـ السابق الإشارة إليها ـ قبل اتخاذ قرارها بالاستثمار المباشر فيها (١). ونظراً لصعوبة هذه الدراسة، ورغبة فى مساعدة إدارة الشركة م.ج. على اتخاذ القرار الاستثمار المباشر الأمثل واختيار الدولة والفرصة المثلى،(٢) لجأ بعض الباحثين إلى تصنيف الدولة المضيفة وفقاً لدرجة استقرارها السياسى (٣). لكن ثبت عدم فاعلية هذه المحاولة، حيث أن الاستقرار السياسى فى دولة ما، ليس حالة دائمة، وإن كان حالة شبه دائمة فى بعض الدول. فهو ليس كذلك بالسنبة لمعظم الدول وبالذات الدول النامية لهذا، لجأ البعض الآخر من الباحثين إلى تصنيف الصناعات فى الدول المضيفة وفقاً لاحتمالات تدخل الحكومة فيها وتأميمها (٤). وثبت أيضاً عدم فاعلية هذه المحاولة، حيث أن الأهمية النسبية للصناعة بالنسبة للدول المضيفة ليست مسألة ثابتة على الدوام، فهى تختلف وفقاً لمرحلة التنمية التى تمر بها الدول النامية المضيفة. لهذا ركز بعض الباحثين (٥) على كيفية اتخاذ الشركات م.ج. لقرار الاستثمار المباشر فى

(1) Daniels, Op.Cit., p. 5.
(2) Robert B. Stobaugh, Jr., «Where in the World Should We Put That Plant?,» H.B.R., Vol. 48, No. 1 (Feb. 1969), p. 129; Piper, Op.Cit., p. 11.
(3) «A Note on Classification, Comparative Analysis in the Social and Comparative Accounting System,» The Accounting Rev., Supplement to Vol. 52 (1977), pp. 77-83.
(4) Nehart, «The Political Climate for Private Investment,» Loc.Cit.
(5) Richard D. Robinson: International Business Management», A Guide to Decision Making (N.Y. Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1973), pp. 21-4; R. D. Hays, «An Introspective Structure for Foreign Investment Decisions,» MSU Business Topics, Vol. 19, No. 1 (Winter, 1971), pp. 61-7.

الخارج، والمراحل التي يمر بها هذا القرار، والمجهود الذى تبذله فى دراسة المناخ الاستثمارى فى الدول المضيفة. حيث تجند هذه الشركات كافة أجهزتها وخبراتها من أجل خدمة هذا، إيماناً منها بأهمية اختيار المناخ الاستثمارى الأمثل لتزاول فيه أعمالها، لما يترتب على هذا الاختيار ـ إذا كان سيئاً ـ العديد من المخاطر بالنسبة للشركة م.ج.، كما أن مشكلة الشركة لا تنتهى بمجرد اختيار الدولة التى سوف تستثمر فيها، بل إنها مشكلة لا تنتهى،، بل هى مستمرة وملاصقة باستثمارات هذه الشركات فى الدول المضيفة طالما بقيت هذه الاستثمارات فى هذه الدول، كما أن هذه الشركات مطالبة ـ وفقاً لهذا ـ بالتكيف طالما بقيت هذه الاستثمارات فى هذه الدول، كما أن هذه الشركات مطالبة ـ وفقاً لهذا ـ بالتكيف المستمر مع التغيرات التى تحدث فى المناخ الاستثمارى فى الدول المضيفة. ويضاف إلى هذا، عدم مرونة الاستثمار المباشر، وعدم القدرة على التخلص منه وقت ما تشاء الشركة، إذا أرادت هذا، فى حالة تغير المناخ الاستثمارى بصورة لا ترغب فيها الشركة.

ويوضح Hays فى الشكل (٢-٣-٢) الخطوات التى يمر بها اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبى المباشر. يؤكد فيها على أهمية دراسة البيئات المختلفة كفرص استثمارية بديلة، دراسة تفصيلية متأنية ومتعمقة. فى ضوء مدى إشباعها للدوافع التى تكمن وراء قرار الاستثمار المباشر فى الخارج، من أجل الوصول إلى تحديد المناخ الاستثمارى الأمثل (الذى يحقق أكبر ربح، وأقل مخاطرة)، ومن أجل دراسة هذا المناخ هناك العديد من الطرق، سواء أكانت طرقاً وصفية أو طرقاً كمية، هدفها المساعدة فى الحكم الصائب على

صلاحية المناخ الاستثمارى، واتخاذ قرار الاستثمار الأجنبى المباشر الأمثل (١).

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

David B. Hertz, «Risk Analysis in Capital Investment,»H.B.R, Vol. 42, No. 1(Jan.-Feb. 1964), pp. 87-106; James C. Backer & Lawrance J. Beardsley, «Multinational Companies USe of Risk Evaluation and Profit Measurement for Capital Budgeting Decisions,» J. of Business Finance, Vol. 5, No. 1 (Spring, 1973), pp. 38-43; Alan K. Serven, «Investor Evaluation of Foreign and Domestic Risk,» The J. of Finance, Vol. 29, No. 2 (1974), pp. 545-50; Alan Shapiro, « Financial Structure and Cost Quantative Analysis (June 1968), pp. 211-26; S.I. Abumer, Multinationals, Location Theory and Regional Development: Case Study of Bendle State of Nigeria, «Regional Studies, Vol. 12 (1978), pp. 651-64; A. Blackbolirn; «Multinational Enterprises and Regional Development: Acomment, » Regional Studies, Vol. 12 (1978), pp. 125-7, Rindal, Op.Cit., pp. 73-80, Rummer & Heenan, Op.Cit., pp. 67-76.

جدول (٢-٣-١)

مصفوفة نمط الحكومة/ الأيديولوجية السياسية فى عام ١٩٧٢

نمط الحكومة / الأيديولوجيات السياسية	الشيوعية	الاشتراكية	رأسمالية احتكارية	رأسمالية تنافسية
أوتوقراطية	يوغسلافيا		أسبانيا اليونان	
ملكية مطلقة			المملكة العربية السعودية الكويت الأردن	
حكم القلة	روسيا الصين	الجمهورية العربية المتحدة		
ملكية دستورية		الدانمارك السويد	المملكة المتحدة البريطانية	
ديموقراطية دستورية		شيلى		سويسرا
جمهورية		الهند		الولايات المتحدة ألمانيا الغربية

Source: Phatak: Managing Multinational Corporations, Op.Cit., p. 135.

جدول (٢-٣-٢)

أكبر المصادرات لملكية الشركات الأمريكية م.ج. بواسطة الحكومات المضيفة، فى سنوات مختلفة

الدولـــــة	الســـــنة	قيمة الأصول المصادرة
الاتحاد السوفيتى	١٩١٧ - ١٩٢٠	١٧٥ مليون دولار
المكسيك	١٩٢٨	١٢٠ مليون دولار
أوربا الشرقية *	١٩٤٥ - ١٩٤٨	٢٤٠ مليون دولار
كوبا	١٩٥٩ - ١٩٦٠	١٤٠٠ مليون دولار
الأرجنتين	١٩٦٣	٢٢٧ مليون دولار
أندونيسيا	١٩٦٥	١٦٠ مليون دولار

Source : Franklin R. Root. «The Expropration Experience of American Companies,» Business Horizone (April, 1968), p. 71.

* تشيكوسلوفاكيا، المجر ، رومانيا، بولنده، بلغاريا، يوغوسلافيا

جدول (٢-٣-٣)

نوع النشاط الأجنبى والمخاطر المرتبطة به ودرجة كل منها *

نوع النشـــــاط	نوع المخاطـــــرة		
	السياسية	التجارية	سعر الصرف
التصدير	٢	١٠	٥
الاستثمار غير المباشر (محفظة الأوراق المالية)	٤	٧	١٠
الاستثمار المباشر	١٠	٢	٨

Source : Weston & Sorge, Op.Cit., p. 57.

* مقياس درجة المخاطرة: ١٠ مخاطرة مرتفعة، ٥ مخاطرة متوسطة، ٢ مخاطرة منخفضة.

جدول (٢-٣-٤)

نسبة التغير فى قيمة عملة ١٠٩ دولة موزعة طبقاً للمناطق الجغرافية فى الفترة من ٤٨-١٩٦٧

الدولــــــة	أفريقيا	آسيا	أوربـا والقوى العظمى	أمريكا اللاتينية	الشرق الأوسط	الجملة
لا يوجد تخفيض	٢	١	٢	٧	١	١٣
أقل من ٢٠٪	-	-	٧	٢	٣	١٢
من ٢٠٪ - ٢٩٪	١٠	٤	٤	١	٣	٢٢
من ٤٠٪ - ٧٥٪	١٨	٦	٦	٥	٢	٣٨
أكثر من ٧٥٪	٦	٤	٥	٧	٢	٢٤
	٢٦	١٥	٢٤	٢٢	١١	١٠٩

Source : Vires, Op.Cit., p. 10.

جدول (٢-٣-٥)

نوع النشاط الأجنبى والمخاطر المرتبطة به ودرجة كل منها *

بيــــــــان	عدد الـــــدول
ارتفاع	١
لا يوجد تخفيض حتى عام ١٩٤٨	١٢
تخفيض واحد	٢٧
تخفيض مرتين	٢٤
تخفيض ثلاث مرات	٢٤
تخفيضات متذبذبة، ولا يوجد تغيير حتى عام ١٩٦٢	٥
تخفيضات متبذبذبة، ويوجد تغيير منذ عام ١٩٦٢	١٦
الجملــــــــــة	١٠٩

Source : Ibid., P. 11.

جدول (٢ ـ ٣ ـ ٦)

إطار نظرى للمخاطرة السياسية

مصادر المخاطرة السياسية	المجموعات المولدة للمخاطرة السياسية	آثار المخاطرة السياسية على أعمال الشركات متعددة الجنسية
• التنافس بين الفلسفات السياسية : (الشيوعية ، الإشتراكية ، الرأسمالية) • القلاقل ، والاضطرابات والفوضى الاجتماعية . • المصالح الثابته لمجموعات الأعمال المحلية . • الاستقلال الحديث أو الوشيك الوقوع . • الصراعات المسلحه والثورات الداخلية من أجل مزيد من السلطه . • ظهور حلفاء دوليين جدد .	• الحكومة الموجودة فى السلطة وهيئاتها العامله . • المجموعات البرلمانية المعارضة . • المجموعات غير البرلمانية المعارضة . • المجموعات العاملة غير المنظمة ذات الاهتمام . مثل الطلبة ، العمال ، الفلاحين . • حكومات أجنبية أو هيئات دولية على مستوى الحكومات مثل مجموعة السوق الاوربية . • رغبة حكومات أجنبية فى الدخول فى صراع مسلح أو فى مساعدة ثورة داخلية .	• المصادرة : خسارة الأصول بدون تعويض . • التجريد مع التعويض (أو بدونه) : خسارة الأصول مع (أو بدون) التعويض . • التأميم مع التعويض (أو بدونه) : خسارة الأصول مع (أو بدون) التعويض ، • قيود عملية : تحديد نصيب من السوق ، تحديد مواصفات للمنتجات ، سياسات العمالة ، تحديد نصيب للملكية المحلية ، تحديد نوع التكنولوجيا المستوردة . • قيود تحد من حرية التمويل : قيود مالية (الأرباح ، الفوائد ، إعادة تصدير رأس المال ، قيود على الأفراد ، قيود على السلع) . • نقض الإتفاقيات ، أو إعادة صياغتها من طرف واحد . • التمييز : الضرائب ، الجمارك . • تدمير الأصول أو الأفراد ، أو كلاهما ، بسبب حوادث الشغب أو الثورة أو الحرب .

Source : Stefan H. Robock, " Political Risk : Identificction and Assessmen," Columpia J. of World Business (July-August, 1971), p.8.

جدول (٢-٣-٧)
درجة الاهتمام السياسى طبقاً لنوع الصناعة

مستوى الاهتمام السياسى	القطاع الصناعى
مرتفع	(١) الدفاع : الصناعات التى تنتج مواد حيوية واستراتيجية للدفاع.
	(٢) البنية الأساسية : الصناعات التى توفر خدمات حيوية لتشغيل الاقتصاد القومى، مثل الاتصالات، النقل، المرافق العامة الأخرى، البنوك.
	(٣) الاستراتيجية : الصناعات التى تستغل الموارد الطبيعية للدولة المضيفة مثل البترول، المعادلن، الفحم.
	(٤) الصناعات الأولية : الصناعات التى توفر العناصر الأساسية لعملية التصنيع، مثل الحديد والصلب.
	(٥) الصناعات القومية : الصناعات التى لها دلالة خاصة للفخر القومى مثل الموده فى فرنسا
	(٦) الصناعات الثانوية : الصناعات الإنتاجية التى تنتج السلع للاستهلاك المحلى، ومن المحتمل القيام بتصديرها.
منخفض	(٧) الخدمات : الصناعات التى توفر الخدمات للمجتمع والتى تعتبر غير أساسية

Source: Derck F. Chanon & Michael Jallend: Multinational Strategic Planning (London: The Macmillan Press Ltd., 1979), p. 237.

جـــــــــدول (٢ ــ ٢ ــ ٨)

تصفية منشآت الاعمال الاجنبية طبقاً للقطاع الصناعي الرئيسي والمنطقة الجغرافية ، ١٩٦٠ ــ ١٩٧٦

(عدد الحالات)

المنطقة الجغرافية والفترة	القطاع								
	الجملة	التعدين	البترول	الزراعة	الصناعة	التجارة	المرافق العامة	البنوك والتأمين	أخرى
افريقيا ــ وجنوب الصحراء :									
١٩٦٠ــ١٩٦٩	١٣٨	١٩	٢	٤٠	٢٥	١٥	١٢	١٥	ــ
١٩٧٠ــ١٩٧٦	٤٦٧	١٩	٦٢	٦٨	٨٥	١٧	١٢	١٣٠	٧٢
١٩٦٠ــ١٩٧٦	٦٠٥	٣٨	٦٤	١٠٨	١٢٠	٣٢	٢٥	١٤٥	٧٣
غرب آسيا ، وشمال افريقيا :									
١٩٦٠ــ١٩٦٩	١٥٢	٢	١٩	ــ	٣٥	٥	٢	٧٣	١٦
١٩٧٠ــ١٩٧٦	١٢٣	ــ	٧١	ــ	٦	٢	ــ	١٩	٢٥
١٩٦٠ــ١٩٧٦	٢٧٥	٢	٩٠	ــ	٤١	٧	٢	٩٢	٤١
جنوب وشرق آسيا :									
١٩٦٠ــ١٩٦٩	١٣٠	٤	٨	٥٧	٥	٨	٤	٤٤	ــ
١٩٦٩ــ١٩٧٦	١٦١	ــ	١٦	٨٧	٥	ــ	ــ	٥٣	ــ
١٩٦٠ــ١٩٧٦	٢٩١	٤	٢٤	١٤٤	١٠	٨	٤	٩٧	ــ
نصف الكرة الغربي :									
١٩٦٠ــ١٩٦٩	٣٥	٧	١١	١	١	ــ	١٢	١	١
١٩٧٠ــ١٩٧٦	١٦٣	٢٩	٣١	١٩	٤٩	١	١٤	١٤	٦
١٩٦٠ــ١٩٧٦	١٩٨	٣٦	٤٢	٢٠	٥٠	١	٢٧	١٥	٧
كل الدول النامية :									
١٩٦٠ــ١٩٦٩	٤٣٥	٣٢	٤٠	٩٨	٧٦	٢٨	٣١	١٣٣	١٧
١٩٧٠ــ١٩٧٦	٩١٤	٤٨	١٨٠	١٧٤	١٤٥	٢٠	٢٧	٢١٦	١٠٤
١٩٦٠ــ١٩٧٦	١٣٦١	٨٠	٢٢٠	٢٧٢	٢٢١	٤٨	٥٨	٣٤٩	١٢١

Source: U.N. Economic and social council, Transnational Corporation in World Development: A Re-examination, Op. cit., table 29, P. 233.

جدول (٢ — ٢ — ١)

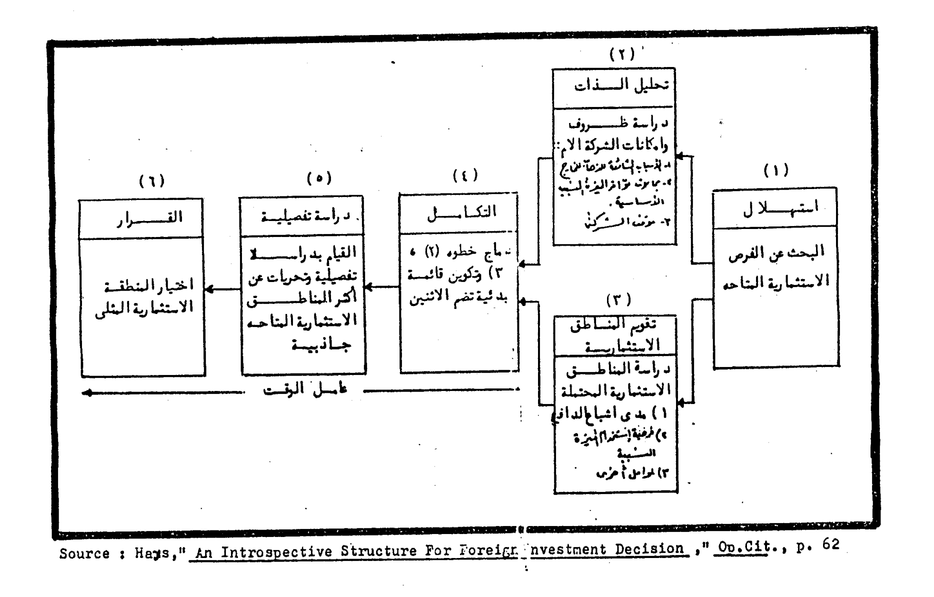
تصفية منشآت الاعمال الاجنبية طبقا للدولة المضيفة ١٩٦٠ — ١٩٧٦

الدولة والحالة	عدد الحالات: ١ — ٥	٦ — ١٠	١١ — ١٥	١٦ — ٢٠	٢١ — ٢٥	٢٦ — ٣٠	٣١ — ٥٠	أكثر من ٥٠
	أفغانستان بوليفيا البرازيل تشاد كوستاريكا جمهورية الدومنيكان اكوادور السلفادور الجابون جامبيا جواتيمالا غينيا هاييتي هندوراس ايران كينيا كمبوديا الديمقراطية الكويت لبنان ليبيريا موريتانيا باكستان نيبال بانامـا الفلبين قطر السنغال سورينام المملكة العربية السعودية سوازيلاند الجمهورية العربية السورية توجو ترينيداد وتوباجو اليمن	بنجلاديش امبراطورية وسط افريقيا كولومبيا جويانا جامايكا تانزانيا مالاوي المكسيك موزامبيق سيراليون الامارات العربية المتحدة	العراق الصومال	الارجنتين غانا زائير	بورما الكونغو المغرب فنزويلا	مدغشقر	شيلي الهند الجماهيرية العربية الليبية نيجيريا بيرو زامبيا	الجزائر أنجولا مصر اثيوبيا اندونيسيا سيرلانكا السودان جمهورية تنزانيا المتحدة أوغندا
الدول:								
الجملة ٧١	٣٤	١١	٣	٣	٤	١	٦	٩
النسبة ٪١٠٠	٪٤٨	٪١٥	٪٤	٪٤	٪٦	٪١	٪٨	٪١٣
الحالات:								
الجملة ١٢٩٦	٩٢	٨٠	٣٧	٥٦	٩١	٢٦	٢٢٦	٧٥٠
النسبة ٪١٠٠	٪٧	٪٦	٪٣	٪٤	٪٧	٪٢	٪١٧	٪٥٥

Source: Ibid., table 3-28, P.232.

شكل (٢ـ ٣ـ ٢)

مراحل اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر



Source : Hays," An Introspective Structure For Foreign Investment Decision ," Op.Cit., p. 62



الباب الرابع

السلوك الاستثماري العام للشركات متعددة الجنسية في الدول النامية المضيفة كدالة لاستراتيجية الاستثمار في الشركة متعددة الجنسيات

مقدمـــــة :

يشكل السلوك الاستثمارى للشركات متعددة الجنسية نمطاً معيناً يتكون ويتصف بمجموعة من السمات السلوكية. التى تشكل فى نفس الوقت النموذج العام لسلوك هذه الشركات الذى تنتهجه عند قيامها بالاستثمار فى الدول النامية المضيفة. ويعد هذا النمط السلوكى دالة لاستراتيجية الاستثمار فى هذه الشركات. كما أنه فى نفس الوقت يعتبر الشكل الخارجى للسلوك الذى يفسر دوافع هذه الشركات ويؤكد وجودها.

ومن دراسة هذا السلوك الاستثمارى العام يمكن تحديد مدى مساهمة هذه الشركات فى تمويل التنمية فى الدول النامية المضيفة، ومدى فاعلية هذه المساهمة، وذلك من واقع سلوكها الفعلى، كما تمكن هذه الدراسة من تحديد النموذج السلوكى العام لهذه الشركات حتى تتعرف عليه الدول النامية المضيفة ـ أو التى فى سبيلها إلى ذلك ـ حتى تستطيع أن تتعامل مع هذه الشركات، وأن تتوقع ما سوف يكون عليه سلوك هذه الشركات مستقبلا، وبالتالى تحديد ما هو مناسب لها فى مرحلة التفاوض مع هذه الشركات .



الفصل الأول

ميل الشركات متعددة الجنسية
إلى التركز في الصناعات ذات
التكنولوچيا المرتفعة



تميل الشركات م.ج. إلى التركز داخل الصناعات ذات التكنولوجيا المتقدمة. أو بمعنى آخر الصناعات كثيفة البحوث والتطوير R & D وتلعب الإمكانات المالية الهائلة داخل هذه الصناعات،والبحوث والتطوير، والعمالة الماهرة، والعديد من العوامل الأخرى، دوراً هاماً وأساسياً فى إنتاجية هذه الشركات (١). وعلاوة على هذا الوضع المتميز لهذه الشركات داخل هذه الصناعات، فإنها أيضاً تحقق معدل نمو متزايد فى التواجد والتركز فيها. (٢) ويمكن بيان درجة اهتمام الشركات م.ج. بالتركز فى هذه الصناعات عن طريق مؤشرين هما :

أولا – مقارنة أوجه الإنفاق فى الشركات الأمريكية الوطنية متوسطة الحجم، والشركات الأمريكية م.ج. متوسطة الحجم :

يقصد بذلك جملة ما تنفقه الشركات الأمريكية المحلية متوسطة الحجم على أوجه النشاط المختلفة، بالمقارنة بما تنفقه الشركات الأمريكية م.ج. المتوسطة الحجم، ويعكس حجم الإنفاق هذا، مدى اهترمام الشركة بتحقيق مركزاً رائداً داخل الصناعة التى تنتمى إليها، أو تحقيق مركزاً احتكارياً يكفل لها التميز داخل السوق الذى تعمل به، كما يعكس مدى التركيز على التكنولوجيا المتطورة باعتبارها أحد الدعائم التى تؤكد هذا المركز الاحتكارى، وبالرجوع إلى جدول (٣-١-٥) يمكن إجراء هذه المقارنة، والتى يتضح منها:

---

(1) Peter J. Bukly and Mark Casson: The Future of the Multinational Enterprise (London: The Macmillan Press, Ltd., 1976), p. 15.

(٢) لمزيد من التفصيل انظر :

Sethi & Holton, Op.Cit., p. 3; U.N., Multinational Corporations in World Development, Op.Cit., p. 6.

(١) يعادل حجم الإنفاق الكلى فى الشركات الأمريكية متوسطة الحجم من جملة الإنفاق على الأوجه المختلفة للنشاط ١٢,٥ ٪، بينما يخص الشركات الأمريكية م.ج. المتوسطة الحجم ٨٧,٥ ٪، ويعكس هذا مدى القدرات المالية الهائلة لدى الشركات م.ج.

(٢) تنفق الشركات المحلية ما يعادل ٣٦,٢ ٪ من جملة إنفاقها على النشاط الإنتاجى، بينما تنفق الشركات م.ج. ٢٨ ٪. ويعكس هذا اهتمام الشركات المحلية بالنشاط الإنتاجى لكسب السوق المحلية ما يعادل ٣١,٦ ٪ من جملة إنفاقها على النشاط التسويقى، بيما ٢٧,٥٠ ٪. ويعكس هذا مدى تركيز الشركات المحلية على استخدام وكسب المزيد من السوق ومواجهة المنافسة.

وتنفق الشركات ما يعادل ٣١,٨ ٪ . من جملة إنفاقها على البحوث والتطوير بينما تنفق الشركات م.ج ٤٤,٤ ٪ . ويعكس هذا مدى اهتمام الشركات م.ج. بالبحوث والتطوير مما يعطيها نوع من التفوق النسبى على الشركات الأخرى المنافسة، كما عمل هذا النشاط كعائق لدخول الشركات الأخرى للمنافسة فى هذا المجال.

سابق، مدى تفوق الشركات الأمريكية م.ج. المتوسطة، فى جميع أوجه نشاط الشركات الأمريكية المحلية متوسطة الحجم، وذلك يؤكد الامكانات الهائلة والأنشطة المتنوعة.

جدول (٣ ـ ١ ـ ٥)

المقارنة بين أوجه الإنفاق فى الشركات المحلية الأمريكية متوسطة الحجم ، والشركات الأمريكية م ج ، متوسطه الحجم *

(القيمه بالمليون دولار)

أوجه الانفاق	الشركات المحلية			الشركات متعددة الجنسية			الجملة		
	القيمة	٪ (١)	٪ (٢)	القيمة	٪ (١)	٪ (٢)	القيمة	٪ (١)	٪ (٢)
نشاط البحوث والتطوير	٤٤	٣١ر٨	٩ر٣	٤٢٩	٤٤ر٤	٩٠ر٧	٤٧٣	٤٢ر٩	٪ ١٠٠
النشاط التسويقى	٤٤	٣١ر٩	١٤ر٢	٢٦٦	٢٧ر٥	٨٥ر٨	٣١٠	٢٨ر١	٪ ١٠٠
نشاط الانتاج	٥٠	٣٦ر٢	١٦ر٥	٢٧٠	٢٨ر٠	٨٣ر٥	٣٢٠	٢٩ر٠	٪ ١٠٠
الجملة	١٣٨	٪١٠٠	٪١٢ر٥	٩٦٥	٪ ١٠٠	٪٨٧ر٥	١١٠٣	٪ ١٠٠	٪ ١٠٠

المصدر : إعداد الباحث من واقع الجدول الموجود فى :

نهال فريد مصطفى ، " العلاقات التنظيمية بين الشركات متعددة القومية ووحداتها العاملة فى مصر ، دراسة تحليلية مع التطبيق على قطاع الصناعات الدوائية " رسالة ماجستير غير منشورة ، مكتبة كلية التجارة ، جامعة الاسكندرية ، ١٩٨١ ، ص٥٩ ، المنقول عن :

Delegation A L'amenagement du Territoire et a L'action Regionale, Les Firmes Multinationales (Paris : La Documentation Francaise, 1979), pp.77

بدون تاريخ .

ثانياً – مقارنة توزيع فروع الشركات م.ج. على الصناعات ذات التكنولوچيا المتقدمة والصناعات الأخرى :

بالنظر إلى جدول (٣-١-٦) والذى فيه تتم المقارنة بين عدد الفروع التابعة للشركات م.ج، وفقاً لتقسيم الصناعات، إلى صناعات ذات تكنولوچيا متقدمة، والصناعات الأخرى فى عام ١٩٧١، لبعض دول اقتصاديات السوق المتقدمة. وإجمالا نجد أن أقل نسبة لتوزيع الفروع التابعة لهذه الدول على الصناعات ذات التكنولوچيا المتقدمة بلغت ٥٠٪، مما يؤكد أهمية التركيز على مثل هذه النوعيات من الصناعات.

ويرى الباحث، أن هذا التركز داخل الصناعات ذات التكنولوچيا المتقدمة، وهذا الإنفاق الهائل عليها، له ما يبرره، ولابد أن ينعكس كل هذا فى النهاية على ربحية هذه الشركات بالزيادة. وهناك العديد من الدراسات التى تناولت العلاقة بين الابتكارات داخل الصناعة والربحية، وأكدت أن الشركات المبتكرة والتى تطبق ابتكاراتها فى صناعة معينة، تستطيع أن تحقق ما لا تحققه سواها من الشركات، من مركز متميز لمنتجاتها وبالتالى زيادة الطلب عليها، الأمر الذى يؤدى فى النهاية إلى زيادة أرباح هذه الشركات.

جدول (٣-١-٦)

نسبة (١) توزيع الفروع الأجنبية على مجموعات الصناعات فى بعض الدول المختارة فى عام ١٩٧١، وذلك وفقاً لتقسيم الصناعات ذات تكنولوچيا متقدمة وأخرى

الصناعة / الدولة (٢)	ألمانيا الغربية	هولنده	U.S (٣)	سويسرا	فرنسا	بلجيكا لوكسمبرج	U.K	اليابان	كندا
الصناعات ذات التكنولوچيا المتقدمة									
الآلات الدقيقة	٣,٣	٢,٩	٢,٠	١,٦	١,١	١,٦	٠,٦	٠,٢	٠,٠
معدل النقل	٥,٧	٠,٢	٦,٠	٠,٥	٨,٥	٠,٨	٤,٧	٨,٤	١,٦
السلع غير الكهربائية	١٢,٠	٥,٦	١٤,٠	١٨,٠	٧,٤	٩,٥	٨,١	١٤,٠	٤١,٠
السلع الكهربائية	١٨,٠	٣٤,٠	٩,٦	١٢,٠	٩,٦	٩,١	١١,٠	١٧,٠	٧,٤
الكيماويات	٤٦,٠	٣٢,٠	٢٩,٠	٣٥,٠	٢٤,٠	٢٥,٠	٢١,٠	٨,٠	٠,٠
المطاط	٢,١	٠,٢	٣,٠	٠,٨	٣,٥	٠,٠	٢,٤	٢,٧	٠,٠
البترولية	١,٢	١٠,٠	٥,٥	٠,٣	٩,٦	٦,٣	٢,٤	٠,٢	٠,٠
إجمـــــالى	٨٨,٢	٨٤,٩	٦٩,١	٦٨,٢	٦٣,٧	٥٢,٣	٥١,٢	٥٠,٥	٥٠,٠
الصناعات الأخرى :									
الأغذية	٠,٣	٠,٥	١٤,٠	٢١,٠	٠,٥	٣,٠	٢٥,٠	٥,٣	١٨,٠
المعادن الأولية	٦,٦	١,٧	٣,٠	٣,٥	١١,٠	١٥,٠	٨,٤	٩,٤	١٨,٠
الغزل والنسيج	١,١	٣,٢	٢,٧	٥,٦	٢,١	٦,٧	٤,١	٢٨,٠	٠,٠
الخشب والورق والآثاث	١,٨	٠,٧	٥,٣	٠,٨	١,٣	٧,١	٥,٦	٢,٥	٧,٤
أخرى	٢,٤	٨,٠	٦,٢	١,١	٢١,٠	١٧,٠	٥,٢	٤,١	٥,٩
إجمـــــالى	١٢,٢	١٤,١	٣١,٢	٣١,٥	٣٥,٩	٤٧,٨	٤٨,٣	٤٩,٣	٤٩,٣
النسبة الكلية	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
جملة عدد الفروع	٦٦٦	٤١٠	–	٣٧١	٣٧٦	٢٥٣	٢١٦٠	٤٣٨	١٨٨

Source: J.W. Vaupel and J.P. Curhan: The World's Multinational Enterprises (N.Y.: Harvard Univ.Press, 1974), Tables 8-1, 8, 21-1.

(١) المجموع الكلى للنسب داخل كل عمود أحياناً لا يساوى ١٠٠٪ وذلك بسبب التقريب.

(٢) تم ترتيب الدول من اليمين إلى الشمال طبقاً لنسبة الفروع الأجنبية المتمركزة فى الصناعة وذلك وفقاً لدرجة كثافة البحوث.

(٣) لا يوجد جملة عدد الفروع.

ومن زاوية الدول النامية، تقوم نتيجة احتياجها للتكنولوچيا المتقدمة والتى تحتكرها الشركات متعددة الجنسية والتى تختار توطينها فى المركز الرئيس، يدفع مقابل الحصول على هذه التكنولوچيا فى شكل إتاوات وهذه الإتاوات التى تدفعها الدول النامية هى إتاوات فى اتجاه واحد، إلى الدول الأم التى يتبعها الفروع الموجودة فى هذه الدول، أو نتيجة الحصول عليحق استخدام هذه الابتكارات، أو تأجيرها حيث أن هذه الدول ليس لديها تكنولوچيا متقدمة تبيعها للدول الأم، أو تنشىء فروعاً فى هذه الدول المتقدمة وتبيع لها التكنولوچيا. وبالنظر إلى جدول (٣-١-٧) الخاص بالإتاوات التى دفعتها بعض الدول النامية فى مقابل حصولها على المعرفة الفنية لسنوات مختارة، نجد أن هذه الإتاوات تعادل ٢,٩ ٪ من صادرات سريلانكا وتصل إلى ١٥,٩ ٪ من صادرات المكسيك. بما يساوى ٩,٣ مليون دولار إلى ٢٠٠ مليون دولار. وهذه الأرقام رغم عدم حداثتها وقلة المتاح منها عن الدول النامية، إلا أنها توضح حجم ما تدفعه هذه الدول المضيفة إلى الدول الأم فى مقابل حصولها على التكنولوچيا المطلوبة، ومدى ما يمثله هذا من عبدء على موازين مدفوعات هذه الدول النامية، واستنزاف لحصيلتها من العملات الصعبة، والعكس صحيح بالنسبة للدولة الأم.

جدول (٣-١-٧)

الإتاوات التى دفعتها بعض الدول النامية فى مقابل حصولها على المعرفة الفنية، ونسبتها للناتج القومى لهذه الدول والصادرات فى سنوات مختارة.

الدولــــــة	الســـنة	الإتاوات المدفوعة (بالمليون دولار)	نسبة الإتاوات المدفوعة إلى الناتج القومى الإجمالى	نسبة الإتاوات المدفوعة إلى الصـــــادرات
الأرجنتين	١٩٦٩	١٢٧,٧	٠,٧٢	٧,٩
البرازيل	٦٦-١٩٦٨	٥٩,٦	٠,٢٦	٣,٤
كولومبيا	١٩٦٦	٢٦,٧	٠,٥٠	٥,٩
المكسيك	١٩٦٨	٢٠٠,٠	٠,٧٦	١٥,٩
نيجيريا	١٩٦٥	٣٣,٨	٠,٧٨	٤,٢
سريلانكا	١٩٧٠	٩,٣	٠,٥١	٢,٩
الجملة	—	٤٥٧,١	٠,٦٨٪	٧,٣٪

Source: U.N., «Multintional Corporation in World Degvelopement,» Op.Cit., p. 190, Table 40.

ويرى الباحث أن هذا التوطن للبحوث والابتكار فى الدولة الأم بشكل أساسى، مع السماح فى بعض الأحيان بنسبة بسيطة منه أن تتم فى الخارج، هو لخلق الميزة الاحتكارية فى مجال التكنولوچيا التى سبق ونادى بها منهج نظريات هيكل التنظيم الصناعى، كأحد سمات السلوك الاحتكارى، وأيضاً من الممكن أن يصدق ما قاله «فرنون» فى نظرية دورة المنتج من توطن المنتج الحديث فى الوطن الأم ثم ينتقل تدريجياً إلى الخارج فى آخر مراحله (التنميط) . كما تجدر الإشارة إلى أن التكنولوچيا التى تقدمها الشركات م.ج. إلى الدول المضيفة، أو الراغبة فى الحصول على هذه التكنولوچيا، ليست كلها نوع واحد، بل أنواع متعددة. فبينما نجد أن التكنولوچيا التى تقدمها

الشركات الأمركيية م.ج. هى تكنولوچيا هدفها التوفير فى استخدام الأيدى العاملة، نجد أن التكنولوچيا المقدمة بواسطة الشركات م.ج. الأخرى، سواء أكانت تابعة للمملكة المتحدة، وبقية دول أوربا، واليابان، هدفها التوفير فى استخدام المواد الخام. ويمكن بيان ذلك تفصيلا فى جدول (٣-١-٨).

ويرى الباحث أن مثل هذا الأمر يهم الدول النامية المضيفة إلى حد بعيد، حيث ينبغى عليها أن تفرق بين متطلبات مراحل التنمية التى تمر بها، وأن تحدد ما يتلاءم معها من تكنولوجيا، وما يتلاءم عموماً مع ظروفها المحلية المحيطة، فلا مجال لطلب تكنولوچيا لا تستخدم أو تكنولوچيا يبذل فيها جهداً كبيراً لتطويعها، أو تكنولوچيا لا يمكن استخدامها بفعالية.

كما يلاحظ أن معظم الابتكارات فى مجال التكنولوجيا لم تأت من الشركات م.ج. العملاقة بل أتت من الشركات م.ج. الأصغر، أو ذات الموارد الأقل، فطبقاً للدراسة التى أجرتها جامعة هارڤارد على الشركات م.ج. وجد مايلى :[1]

(١) أن عدد الابتكارات المقدمة من الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام ١٩٤٥ إلى عام ١٩٧٤ هى، ٧٠٣ ابتكاراً، منها ١٣٣ ابتكاراً قامت به الشركات م.ج. العملاقة، والباقى هو ٥٧٠ ابتكاراً قامت به الشركات م.ج. المتوسطة والصغيرة.

(٢) كما بلغت هذه الابتكارات المقدمة فى أوربا منذ عام ١٩٤٥ وحتى عام ١٩٧٤ هو ٤٩٢ ابتكاراً، منها ١٠٧ ابتكاراً قامت به الشركات م.ج. العملاقة، أما الباقى وهو ٣٨٥ ابتكاراً قامت به الشركات م.ج. المتوسطة والصغيرة.

(1) Vernon: Storm Over the Multinationals, Op.Cit., p. 43.

وسواء أكانت الابتكارات قد تمت بواسطة الشركات م.ج. العملاقة والمتوسطة أو الصغيرة، فإن هذه الشركات تسيطر على التكنولوچيا، وتملك الإمكانات لتقديم المزيد من الابتكارات، ولجعل هذه الابتكارات قابلة للتطبيق، ولخلق الطلب المستمر والمتزايد على هذه التكنولوچيا فى جميع أنحاءالعالم.

جدول (٢-١-٨)

الابتكارات الرئيسية المقدمة فى كل من الولايات المتحدة، المملكة المتحدة البريطانية، أوربا اليابان فى الفترة من ٤٥ - ١٩٧٤ مصنفة طبقاً للغرض الذى قدمت من أجله

نوع وغرض الابتكار	الولايات المتحدة الأمريكية		المملكة المتحدة البريطانية		أوربـــــا		اليابـــــان	
	العدد	٪	العدد	٪	العدد	٪	العدد	٪
ابتكارات خاصة لعمليات الإنتاج								
التوفير فى المواد الخام	٥٨	١٨,٨	٥٨	١٨,٨	٥٨	١٨,٨	٥٨	١٨,٨
التوفير فى العمالة	١٨٩	٦١,١	١٨٩	٦١,١	١٨٩	٦١,١	١٨٩	٦١,١
التوفير فى رأس المال	٥٨	١٨,٨	٥٨	١٨,٨	٥٨	١٨,٨	٥٨	١٨,٨
توفير متعدد الجوانب	٤	١,٣	٤	١,٣	٤	١,٣	٤	١,٣
الجملـــــــة	٣٠٩	٪١٠٠	٣٠٩	٪١٠٠	٣٠٩	٪١٠٠	٣٠٩	٪١٠٠
ابتكارات خاصة بالمنتج:								
التوفير فى المواد الخام	١١٧	٢٢,٦	١١٧	٢٢,٦	١١٧	٢٢,٦	١١٧	٢٢,٦
التوفير فى العمالة	١٩٢	٢٧,٥	١٩٢	٢٧,٥	١٩٢	٢٧,٥	١٩٢	٢٧,٥
وظيفة جديدة	١٠٦	٢٠,٥	١٠٦	٢٠,٥	١٠٦	٢٠,٥	١٠٦	٢٠,٥
أخرى	١٥٢	٢٩,٤	١٥٢	٢٩,٤	١٥٢	٢٩,٤	١٥٢	٢٩,٤
الجملـــــــة	٥١٧	٪١٠٠	٥١٧	٪١٠٠	٥١٧	٪١٠٠	٥١٧	٪١٠٠

Source : W.H. Dovidoon, «**Patterns of Factor-Saving Innovation in the Industrialized World,**» European Economic Review, Vol. 8, No. 3, (Oct. 1976).

نقلا عن :

R. Vernon, Op.Cit., p. 42.



الفصل الثانى
اتجاه الشركات متعددة الجنسية إلي التوسع في استثماراتها خارج دولها الأم

يقصد بذلك أنه كسمة سلوكية عامة، فإن الشركات م.ج. تميل إلى التوسع فى حجم استثماراتها أو عدد فروعها خارج دولها الأم. ويمكن إدراكه من دراسة وتحليل عدة مظاهر منها :

أولا – النمو فى حجم الاستثمار المباشر فى الخارج :

فى عام ١٩٧٦ إلى ٢٨٧,٢ بليون دولار، بعد أن كان ١٠٥,٣ بليون دولار فى عام ١٩٦٧ بنسبة زيادة مقدارها ١٧٢,٧٪ خلال عشرة سنوات تقريباً [١]. ويمكن استنتاج ما يلى من هذا النمو :

(١) وجود دافع لدى الشركات م.ج. على القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج،«دافع».

(٢) وجود المناخ الاستثمارى المناسب فى الدول المضيفة، «حافز».

ثانياً – الزيادة فى عدد الفروع التابعة للشركات م.ج. والمنشأة حديثاً :

بالرجوع إلى جدول (٣–١–٩) والرسم البيانى (٣–١–١)، الخاص بالمتوسط السنوى لعدد الفروع المنشأة حديثاً لأربعة مجموعات من الشركات الأم هى، الأمريكية، البريطانية، الأوربية، اليابانية، يمكن بيان الآتى :

(١) الزيادة المضطردة فى الاتجاه العام للمتوسط السنوى لكل المجموعات الأربع.

(٢) التفوق الواضح للشركات الأمريكية م.ج. فى متوسط إنشاء الفروع الجديدة فى الفترة من ١٩١٤ – ١٩٧٣.

---

(١) انظر ص

(٣) أصبحت اليابان كمنافس جديد فى مجال الشركات م.ج. تمثل خطورة كبيرة على الدول التى كانت لها السيادة التقليدية مثل الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة، وذلك منذ بداية الستينات.

(٤) الثبات النسبى فى المتوسط السنوى لإنشاء الفروع الجديد، بالنسبة للشركات الأم البريطانية، الأوربية، اليابانية، خلال الفترة التى تلت الحرب العالمية الأولى، بينما زاد هذا المتوسط بالنسبة للشركات الأم الأمريكية حتى وصل عام ١٩٣٨ إلى حوالى ثلاثة أضعاف ما كان موجود فى عام ١٩١٨. ويعكس هذا مدى استفادة واستغلال الشركات الأمريكية لآثار الحرب على أوربا واتجاهها إلى التوسع الكبير فى الخارج فى كل أوربا.

(٥) إنطلاق الولايات المتحدة الأمريكية إلى الاستثمار المباشر فى الخارج، فى الفترة التى تلت الحرب العالمية الثانية، وذلك بشكل لم يسبق له مثيل، لسد احتياجات أوربا من السلع والخدمات ونقص الأموال. وفى نفس الوقت، استغلال عجز الشركات الأوربية عن القيام بهذا بسبب ما خلفته الحرب من آثار مدمرة عليها. وكانت صورة الزيادة فى المتوسط السنوى لإنشاء الفروع بالنسبة لمجموعات الشركات الأم الأربعة، الولايات المتحدة أولا، ثم يليها المملكة المتحدة، بقية أوربا، ثم اليابان. وأصبحت اليابان منافس له شأنه منذ بداية السبعينات.

ويرجع هذا التطور فى إنشاء الفروع الحديثة التابعة للشركات م.ج. ـسواء صعوداً أو هبوطاً ـ إلى العديد من العوامل، يمكن عرض بعض منها بإيجاز فيما يلى :

(١) زوال ما يسمى بالشبح النفسى للحرب Psychology of War بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى، والذى كان قد خلق شعوراً بالخوف من أن هذه الحرب سوف تستمر، وأنها سوف تحدث مرة أخرى - إذا توقفت - وفى أقرب وقت. الأمر الذى دفع العديد من الشركات إلى عدم القيام بالاستثمار المباشر فى الخارج، وفى نفس الوقت دفع الحكومات المحلية فى دول كثيرة على إقامة صناعات من أجل تحقيق الاكتفاء الذاتى. ولكن بعد انتهاء الحرب، سرت حالة من التفاؤل كل العالم، فأقدمت الشركات على البحث عن الفرص الاستثمارية فى الأسواق المختلفة [١].

(٢) استمر الحال هكذا، حتى حدثت أزمة الكساد العالمى فى عام ١٩٢٩، والتى أدت إلى عدم إقبال الشركات على الاستثمار سواء فى الداخل أو فى الخارج، وبالتالى هبط متوسط إنشاء الفروع الحديثة، وفى أحسن الأحوال ظل ثابتاً دون زيادة أو نقصان خلال هذه الفترة (تقريباً منذ عام ١٩٢٩ - ١٩٣٨) [٢].

---

(1) Christopher Tugendhat: The Multinationals (London: Pellican Library of Business and Management, 1977), p. 38.
(2) Ibid., p. 40.

وأشكال التنمية الاقتصادية التى تعتمد على خبرة الدول الغربية ونماذج التصنيع بها، أو على النموذج الغربى فى النمو والتطور.

(ز) اتجاه وكالات المعونات الأجنبية بربط توزيعها للمعونة على الدول المختلفة، على أساس مقدار الاستثمار الأجنبى المباشر الموجود بهذه الدول (١).

يضاف إلى ما سبق، أن اندفاع الولايات المتحدة الأمريكية للاستثمار المباشر فى أوربا بعد الحرب العالمية الثانية، كان ذلك لخلق نوع من التوازن بين استثمارات أوربا فيها، واستثماراتها فى أوربا. فإلى عام ١٩٥٦ كانت الشركات الأوربية تملك فى الولايات المتحدة الأمريكية أكثر مما تملك الشركات الأمريكية فى أوربا، وفى عام ١٩٥٧ انطلقت الولايات المتحدة لتجعل هذا التوازن لصالحا، ونجحت فى هذا، وإلى يومنا هذا. (٢) ولقد ساعد على هذا أيضاً عدة أمور منها : (٣)

(١) **عوامل تكنولوجية** : يتمثل هذا فى التطورات السريعة فى الاتصالات والنقل، فالمسافات أصبحت قصيرة فى بعدها الزمنى، وأصبح من السهل تحريك الأفكار والمنتجات عبر الحدود القومية.

(٢) **عوامل اقتصادية** : تتعلق بالدافع على العمل بالخارج، كما سبق بيانه فى دراسة الدافعية وازدياد الخبرة نتيجة الممارسة.

(1) Endle J. Kolde: International Business Enterprise (Englewood Cliffs; N.J: Prentice-Hall, Inc., 1968), p. 232.
(2) Tugendhat, Loc.Cit.
(3) Charles J. Woelfel,«Understanding the Multinationals,» The International Journal of Accounting, Vol. 11, No. 2 (Spring, 1971), p. 133; George W. Ball (ed.) Global Companies; The Political Economy of World Business (Englewood Cliffs; N.J. : Prentice-Hall, Inc.

(٣) **عوامل سياسية** : ومنها الاستقرار السياسى ـ بالذات فى أوربا ـ وهذا يفسر جزئياً اتجاه الاستثمار الأجنبى المباشر إليها.

ومن زاوية أخرى، نجد أن هناك ارتباطاً بين مستوى الدخل فى الدول النامية المضيفة وبين حجم الاستثمار الأجنبى المباشر المتجه إلى هذه الدول. وبالرجوع إلى جدول (٣-١-١٠)، يلاحظ ما يلى :

(١) حصول الدول الأعلى دخلا على النصيب الأكبر من الاستثمار الأجنبى المباشر، أى أن، الدول التى تملك رأسمال أكثر تحصل على نصيب أكبر من الاستثمار الأجنبى المباشر، والسبب وراء هذا هو زيادة القوة الشرائية فى هذه الدول، وهذا يؤدى إلى زيادة الطلب الفعال على منتجات الشركات م.ج. وبالذات السلع الترفيهية، وبالتالى لا تبذل هذه الشركات جهداً كبيراً فى تطويع التكنولوچيا المنقولة إى هذه الدول، ولا فى الترويج لمنتجاتها.

(٢) حصول الدول الأقل دخلا (الأكثر فقراً) على النصيب الأصغر من الاستثمار الأجنبى المباشر. وتفسير هذا النقص عكس ما ذكر سابقاً فى بند [1].

وعلى هذا فإن رأس المال الأجنبى المباشر يسعى لتحقيق هدفه فى الحصول على أكبر ربح ممكن بغض النظر عن مدى احتياج الدول النامية المضيفة إليه.

(1) ILO, «Mutinaitional Enterprises and Social Policy,» Op.Cit., p. 13.

جـــــــدول (٢ ــ ١ ــ ٩)

المتوسط السنوي لعدد الفروع المنشأة حديثاً طبقاً لمجموعة الشركات الأم ، في الفــــــترة من ١٩١٤ ــ ١٩٧٥

السنوات / الشركات الأم	١٩١٤ ١٩١٩	١٩٢٠ ١٩٢٩	١٩٣٠ ١٩٣٨	١٩٣٩ ١٩٤٥	١٩٤٦ ١٩٥٢	١٩٥٣ ١٩٥٥	١٩٥٦ ١٩٦٠	١٩٦١ ١٩٦٥	١٩٦٦ ١٩٦٧	١٩٦٨ ١٩٦٩	١٩٧٠ ١٩٧١	١٩٧٢ ١٩٧٣	١٩٧٤ ١٩٧٥
الأمريكيـــــــة	١١٫٨	٢٩٫١	٢٥٫٠	٢٤٫٦	٥٥٫٦	٨٣٫٨	١٩٢٫٠	٢٢٢٫٤	٢٩٠٫٠	٥٠٨٫٥	٤٣١٫٠	٢٧٨٫٠	٢٢٦٫٥

السنوات / الشركات الأم	١٩١٤ ١٩١٩	١٩٢٠ ١٩٢٩	١٩٣٠ ١٩٣٨	١٩٣٩ ١٩٤٥	١٩٤٦ ١٩٥٢	١٩٥٣ ١٩٥٥	١٩٥٦ ١٩٥٨	١٩٥٩ ١٩٦١	١٩٦٢ ١٩٦٤	١٩٦٥ ١٩٦٧	١٩٦٨ ١٩٧٠
البريطانيـــــة	٥٫٥	١١٫٨	١١٫٠	٤٫٠	٢٨٫٢	١٨٫٢	٣١٫٢	١١١٫٠	٦٠٫٢	١٥٢٫٠	٢٤٢٫٠
الأوربيـــة (ماعدا البريطانيـة)	٨٫٥	١٤٫٦	١٢٫٢	٦٫٢	١٨٫٦	٢٩٫٠	٤٢٫٧	٧٧٫٣	٧٦٫٣	١٧٧٫٣	٢٤٤٫٣
اليابانيـــــة	—	١٫٠	٣٫٠	٥٫٧	٣٫٠	١٫٧	٤٫٧	١٤٫٧	٢٠٫٠	٢٧٫٦	٦٩٫٧

المصدر : إعداد الباحث من واقع الجداول المنشورة في :

J.W. Vaupel and J. Carhan: The world's Multinational Enterprises: A Sourcebook of tables (Boston : Division Research, Harvard Business School, (1973), table 7-17.3.5;
J.P.Carhan, W.H. Davidson and R. Suri: Tracing the Multinationals: A Sourcebook on U.S. Based Enterprises (Cambridge; Mass.: Ballinger Publishing Co. 1977), table 2.2.4.

جدول (٢-١-١٠)

العلاقة من الدخول فى الدول المضيفة وحجم الاستثمار الأجنبى المباشر، موزعًا طبقًا لمجموعات الدخل فى الدول النامية عام ١٩٧٥

بيـــــان	الناتج القومى الإجمالى		حجم الاستثمار الأجنبى المباشر عام ١٩٧٥		الاستثمار الأجنبى المباشر كنسبة من الناتج القومى الإجمالى
	بلايين الدولارات	٪	بلايين الدولارات	٪	٪
توزيع الدول وفقًا لنصيب الفرد من الدخل القومى فى عام ١٩٧٥ :					
من ١٠٠٠ دولار فأكثر	٢٣٥,٤	٢٦,٦	٢٢,٣	٤٩,٦	٪٩,٥
من ٥٠٠ دولار إلى ٩٧٩ دولار	١٠٧,٣	١٧,٢	١٠,٤	٢٢,١	٪٩,٧
من ٢٠٠ دولار إلى ٤٩٩ دولار	٨٥,٦	١٣,٧	٥,٨	١٢,٩	٪٦,٨
أقل من ٢٠٠ دولار	١٩٧,٠	٢١,٥	٦,٥	١٤,٤	٪٢,٢
الجملـــــــة	٦٢٥,٣	٪١٠٠	٤٥,٠	٪١٠٠	–

Source : U.N., Transnational Corporations in World Development; A Re-Examination, Op.Cit., p. 56

جدول (٢-١-١١)

الابتكارات الرئيسية المقدمة فى كل من الولايات المتحدة، المملكة المتحدة البريطانية، أوربا اليابان فى الفترة من ٤٥ - ١٩٧٤ مصنفة طبقًا للغرض الذى قدمت من أجله

الفروع فى	١٩٦٥		١٩٦٧		١٩٦٩		١٩٧١	
	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪
كندا	١٨٤٧	٢٤,٨	٢٢٣٣	٤٠,١	٢٢٣١	٢١,٦	٢٩٥٦	٢٠,٨
أمريكا اللاتينية	١٠٧٣	١٤,٤	١٢٨٢	١٣,٨	١٨٥٧	١٧,٢	١٧٢٥	١٢,١
أوربا الغربية	٢٦٤٠	٣٥,٥	٣٦٣١	٣٩,٢	٣٧٣٨	٣٤,٧	٥٣٥٦	٣٧,٧
منها : السوق الأوربية المشتركة	(١٤١٨)	(١٩,١)	(٢١٢٣)	(٢٢,٩)	(٢٠٦٤)	(١٩,١)	(٣١٥٠)	(٢٢,٢)
اليابان	٠٠	–	٣٣٦	٣,٦	٤٥٧	٤,٢	٧٠٤	٥,٠
بقية دول العالم	١٨٨٠	٢٥,٣	١٧٨٧	١٩,٣	٢٤٠٥	٢٢,٣	٣٤٥٩	٢٤,٤
الجملـــــــة	٧٤٠٠	٪١٠٠	٩٢٦٨	٪١٠٠	١٠٧٨٧	٪١٠٠	١٤٢٠٠	٪١٠٠

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :

Ilo, Op.Cit., pp. 7, 9.

ثالثاً – الزيادة فى المصروفات الرأسمالية التى تنفقها الشركات متعددة الجنسية فى الخارج :

تعتبر مقياس آخر لإقبال الشركات متعددة الجنسية على الاستثمار فى الخارج، ولنمو هذه الشركات فى الخارج، هو مقدار ما تنفقه هذه الشركات من مصروفات رأسمالية على فروعها فى الخارج، وبالرجوع إى جدول (٣–١–١١) نجد أنه بشكل عام تتجه هذه المصروفات إلى الزيادة، فمن ٧٧٤٠ مليون دولار فى عام ١٩٦٥، إلى ١٤٢٠٠ مليون دولار فى عام ١٩٧١، أى أن هذه المصروفات قد تضاعفت تقريباً خلال هذه المدة. وتستحوذ ألمانيا الغربية على أكبر نسبة من هذه المصروفات بشكل عام، ولها حوالى الثلث، ويليها كندا وذلك للوضع التاريخى لها وما تمثله من أهمية بالنسبة للاستثمار الأمريكى المباشر.

عموماً فإن الشركات متعددة الجنسية كسمة سلوكية تميل إلى الاتجاه إلى الصناعات التى تحتاج إلى تكاليف إنشاء مرتفعة [1]، وذلك بسبب الموارد المالية الهائلة التى تملكها، والتى لا تتوافر للشركات الأصغر، أو حتى بعض الدول المضيفة، وبالتالى يعتبر هذا ميزة نسبية لها فى مواجهة الشركات المنافسة، وتستخدمها هذه الشركات كقيد على دخول الشركات الأصغر إى هذهالمجالات فتزداد بذلك سيطرة هذه الشركات على هذه الصناعات يقوى مركزها الاقتصادى.

ومن بين البيانات المتاحة عن الولايات المتحدة الأمريكية، نجد أنه فيما بين سنة ١٩٦٥ – ١٩٧١ كان لنصيب صناعة الكيماويات والآلات ومعدات النقل حوالى ٦٢٪ من الإنفاق الرأسمالى الذى أنفقته فروع

الشركات متعددة الجنسية الأمريكية وذلك فى عام ١٩٦٥، أما فى عام ١٩٧١ فكانت ٦٥٪، ولقد زاد المنفق على الآلات أكثر من النصف، والكيماويات زادت بنسبة ٥٢٪، ومعدات النقل بأقل من ١٥٪ [١].

وعليه يرى الباحث أن هذه الشركات لها نمط سلوكى عام هو اتجاهها إلى التوسع فى الخارج ويؤكد هذا، زيادة حجم الاستثمار الأجنبى المباشر، زيادة عدد الفوع المنشأة فى الخارج والتابعة للشركات متعددة الجنسية، وزيادة المصروفات الرأسمالية التى تنفقها الشركات متعددة الجنسية على فروعها فى الخارج.

(1) Survey of Current Business, Washington, D.C., U.S. Department of Commerce (March 1969), p. 15; and (Sep. 1971), p. 29.





الفصل الثالث

اتجاه الشركات متعددة الجنسية
إلي الاعتماد أساساً في تمويل فروعها
على التمويل من خارج دولها الأم



يقصد بذلك، أنه كسمة سلوكية عامة، فإن الشركات م.ج. تميل إلى إمداد فروعها فى الدول المضيفة باحتياجاتها المالية من مصادر خارج الدولة الأم. بمعنى، أن هذه الشركات تميل إلى الاعتماد على المصادر المحلية فى الدول المضيفة ـ سواء فى شكل حق ملكية أو مديونية ـ وعلى المصادر المتاحة فى الأسواق المالية العالمية ـ سواء فى شكل حق ملكية أو مديونية، أو على التمويل المتاح من دولة ثالثة، أو عن طريق القروض من الشركات الأخوات. وهذا يعنى أيضاً أن الشركات م.ج. تميل كسمة سلوكية عامة إلى عدم إحضار حجم كبير من الأموال للاستثمار فى فروعها فى الدولة المضيفة. ويمكن معرفة هذا، عن طريق دراسة وتحليل هيكل تمويل فروع الشركات م.ج. العاملة فى الدول المضيفة أى عن طريق دراسة وتحليل النسبة بين الأموال المملوكة والأموال المقترضة فى هذه الفروع. وعلى الرغم من تملك الشركات م.ج. للموارد المالية الهائلة ـ وهى إحدى المزايا الاحتكارية المتوفرة لها، بالإضافة إلى سيطرتها على المؤسسات والهيئات المالية، سواء فى دولها أو عالمياً، وبالذات البنوك التى تنشئها بنفسها أو تساهم فيها وتسيطر عليها، والمنتشرة حول العالم. والتى تكون بها مع شركاتها الأخرى المتنوعة ما يسمى «الكونسرتيوم» والتى بواسطته تحكم قبضتها وتنشر سيطرتها على العديد من مجالات النشاط الاقتصادى فى العالم. إلا أن الشركات م.ج. تفضل الاستراتيجية السابقة، وهى الاعتماد أساساً على تمويل احتياجات فروعها من خارج دولها الأم [1].

(١) لمزيد من التفصيل انظر:

R. Hal Mason, et al., : The Economics of International Business (N.Y.: Hohn Wiley & Sons, Inc., 1975), pp. 341-5; Sidney M. Robbing and Robert B. Stobaugh: Money in the Multinational Enterprise; A Study of Financial Policy (London: Longman, 1974), pp. 51-72

وعلى سبيل المثال بالنسبة لهذا «الكونسرنيوم»[١]، نجد أن «بنك تشيز مانهاتن» يسيطر على أغلبية الأصول فى الشركة (كيميكال نيويورك)، والتى بدورها تمتلك «كيميكال بنك»، وهذا بدوره ـ وبموجب حق التصويت بأكثرية الأسهم ـ يسيطر على «مورجان أند كومباني» التى تمتلك «مورجان جارانتى ترست»، الذى يعتبر المساهم الأكبر فى «سيتى كوربوريشن»، التى تملك مصرف «سيتى بنك» ومجموعات تمويلية أخرى مثل

(٤) تستطيع الشركة م.ج. أن تحقق الربح مرتين، من وراء اقتراض فروعها بعضها من بعض، حيث أنها تربح فى شكل الفائدة المستحقة على القرض، وتربح بسبب استثمار هذه الأموال فى الفرع المقترض.

أما عن أسباب لجوء هذه الشركات إلى الاعتماد على الدول المضيفة فى تمويل فروعها فهى :[٢]

(١) تخفيض حجم المخاطر التى يتعرض لها الفرع، سواء بسبب التأميم، أو انخفاض قيمة العملة حيث سيكون تسديد القرض بنفس عملة الدولة المضيفة.

(٢) تخفيض حجم الضرائب المستحقة على الفرع من قبل الدول المضيفة، وتحقيق مزيد من الأرباح بسبب المتاجرة على حل الملكية.

(٣) تخفيض حجم تكاليف التمويل فى الفرع، لأنه أحياناً يكون سعر الإقراض فى الدول المضيفة أرخص منه فى الدولة الأم.

(١) «أصابع روكفلر تسيطر على شئون أمريكا والعالم بشركاتها المصرفية والنفطية»، مجلة اقرأ، العدد ٢٧٣، ٢٢ مايو ١٩٨٠، ص ٢٦ - ٢٧.

(2) Irene W. Meister: «Managing the International Financial Function,» National Industrial Conference Board, Business Policy Study; No. 133, N.Y., 1970, Chap. 4.

(٤) تغطية فشل الفرع فى تحقيق أهدافه، وبالتالى يقترض ويحقق الأرباح التى تضاف إلى أرباحه من نشاطه العادى، ويسود قيمة القرض قبل نهاية السنة المالية، وبالتالى لا يظهر هذا القرض فى الحسابات الختامية للفرع.

(٥) التغلب على القيود التى وضعتها الدول المضيفة على استيراد رأس المال مثل اليابان، والتى رحبت بالتكنولوچيا وقيدت دخول رأس المال، لتجنب تفوق الفرع الأجنبى على الشركة المحلية بسبب هذه الموارد. ولكى تستطيع السلطات الحاكمة أن تسيطر على الأسواق المالية والنقدية بها. وبالتالى يصبح الاقتراض المحلى هو المصدر الوحيد.

(٦) إقامة علاقات طيبة مع المؤسسات المالية المحلية والمسئولين عنها والمساهمين فيها.

وفى دراسة قام بها Hood & Young [1] على عينة مكونة من ثلاثين شركة أمريكية فى الصناعات المختلفة وفى مناطق مختلفة بهدف معرفة هيكل تمويل الفروع التابعة لهذه الشركات، وذلك فى الفترة من عام ١٩٦٦ - ١٩٧٢ . والجدول التالى يوضح نتيجة هذه الدراسة.

---

(1) Hood & Young, Op.Cit., pp. 41.

جدول (٣-١-١٢)

هيكل تمويل الفروع التابعة للشركات الأمريكية م.ج. فى الصناعات المختلفة وفى مناطق مختلفة فى الفترة من ١٩٦٦ - ١٩٧٢

(نسبة مئوية)

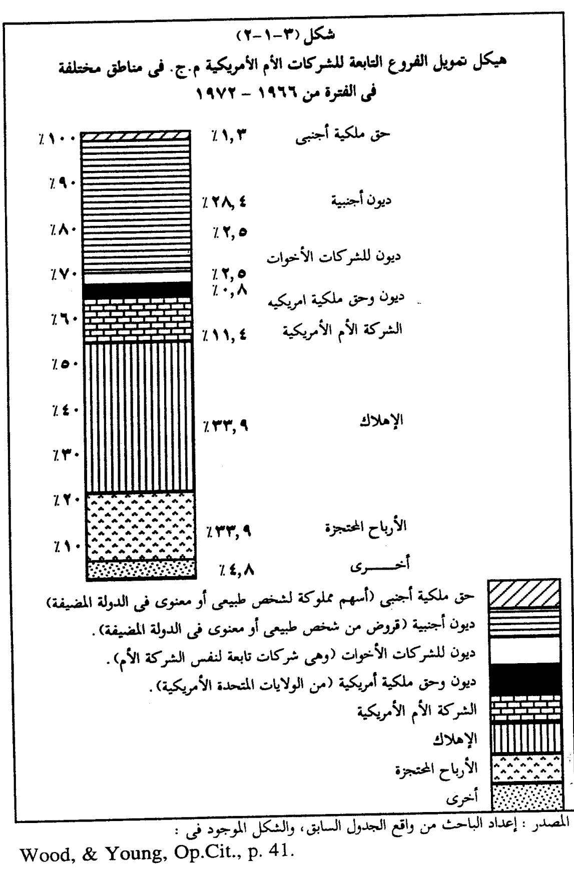
		الموارد الداخلية			الموارد الخارجية			
التوزيع طبقاً للصناعة :								
الاستخراجية	٪١٠٠	٤٤	٩	٣٥	٥١	٢٣	٢٨	٥
التحويلية	٪١٠٠	٥٧	١٩	٣٨	٤٠	٩	٣١	٣
الأخرى	٪١٠٠	٤٣	٢٠	٢٣	٥٠	٦	٤٤	٧
كل الصناعات	٪١٠٠	٤٨	١٦	٣٢	٤٧	١٢,٧	٣٤,٣	٥
التوزيع طبقاً للمنطقة :								
كندا	٪١٠٠	٦٣	٢٥	٣٨	٢٨	٧	٢١	٩
أوربا	٪١٠٠	٤٤	١٠	٣٤	٥٢	١٧	٣٥	٤
دول متقدمة أخرى	٪١٠٠	٤٢	١٦	٢٦	٥٤	١٦	٣٨	٤
أمريكا اللاتينية	٪١٠٠	٥٥	١٣	٤٢	٤٣	٧	٣٦	٢
دول نامية أخرى	٪١٠٠	٥٠	٢٢	٢٨	٤٥	١٤	٣١	٥
كل المناطق	٪١٠٠	٥٠,٨	١٧,٢	٣٣,٦	٤٤,٤	١٢,٢	٣٢,٢	٤,٨
كل الصناعات	٪١٠٠	٤٩,٤	١٦,٦	٣٢,٨	٤٥,٧	١٢,٤٥	٣٣.٢٥	٤,٩

المصدر : إعداد الباحث من واقع الجدول المنشور فى :

Hood & Young, Op.Cit., p. 40

شكل (٣-١-٢)

هيكل تمويل الفروع التابعة للشركات الأم الأمريكية م.ج. فى مناطق مختلفة فى الفترة من ١٩٦٦ - ١٩٧٢



المصدر : إعداد الباحث من واقع الجدول السابق، والشكل الموجود فى :

Wood, & Young, Op.Cit., p. 41.

ويمكن بيان نمط هيكل التمويل الشائع فى توزيع الشركات الأمريكية م.ج. فى الدول المختلفة طبقاً لهذه الدراسة فى الشكل (٣-١-٢).

يمكن ملاحظة الآتى بالنسبة للمواد الإجمالية التى حصلت عليها الفروع التابعة للشركات م.ج. فى الفترة من ٦٦ - ١٩٧٢، سواء من مصادر تمويل داخلية (أى من داخل الشركة، سواء من المركز الرئيسى، أو من الفرع، أو من الفروع الإخوات)، أو من مصادر تمويل خارجية (أى من خارج الشركة ككل، وهى إما من داخل الولايات المتحدة الأمريكية، أو من مصادر أخرى أجنبية) :

(١) مولت المصادر الداخلية ٤٨٪ من جملة احتياجات هذه الفروع فى الصناعات المختلفة، بينما مولت المصادر الخارجية ٤٧٪، وكانت المصادر الأخرى غير المحددة ٥٪.

(٢) مولت المصادر الداخلية ٥٠,٨٪ من جملة احتياجات هذه الفروع فى الصناعات المختلفة، بينما مولت المصادر الخارجية ٤٤,٤٪، وكانت المصادر الأخرى غير المحددة ٤,٨٪.

(٣) مولت المصادر الداخلية ٤٩,٤٪ من جملة احتياجات هذه الفروع فى الصناعات المختلفة، بينما مولت المصادر الخارجية ٤٥,٧٪، وكانت المصادر الأخرى غير المحددة ٤,٩٪.

ويرى الباحث أن عرض الأمور بهذه الصورة يعتبر مضلل، ولا يظهر مدى اعتماد هذه الشركات على تمويل هذه الفروع على الدول المضيفة. ويمكن بيان هذا فيما يلى :

(١) **تمويل الفروع من الدول المضيفة** (يقصد به ما تحصل عليه فروع هذه الشركات من موارد مالية من داخل الدول المضيفة، سواء فى شكل موارد ذاتية من داخل الشركة، أو فى شكل ديون من الدولة المضيفة أو مساهمات)، وهى كالآتى:

موارد ذاتية من داخل الفرع:

البند			
الإهلاك	٪٣٣,٦		
الأرباح المحتجزة	٪١٧,٢		
أخرى (مخصصات واحتياطيات)	٪٤,٨	٪٥٥,٦	
ديون أجنبية (من الدول المضيفة)		٪٢٨,٤	
حق ملكية أجنبى	الجملة	٪١,٣	٪٨٥,٣

(٢) **تمويل الفروع من الدولة الأم** : (يقصد به ما يحصل عليه الفرع من الدولة الأم سواء من الشركة الأم، أو من خارج الشركة الأم، سواء فى شكل ديون أو حق ملكية). وكان كالآتى :

البند			
التمويل من الشركة الأم الأمريكية		٪١١,٤	
ديون وحق ملكية أمريكية		٪٠,٨	
	الجملة		٪١٢,٢

(٣) **التمويل من دول أخرى** : (يقصد به التمويل الذى يحصل عليه الفرع من الفروع الأخوات التابعة لنفس الشركة الأم)، وهى :

البند		
ديون للفروع الإخوات		٪٢,٥
	الجملة	٪١٠٠

وعلى هذا يتضح أن إجمالى مساهمة الدول الأم (الولايات المتحدة الأمريكية) فى فروعها سوآء عن طريق حق ملكية أو قروض عبارة عن ١٢,٢ ٪ وحتى إذا أضفنا إلى هذا القروض من الشركات الأخوات ونسبتها ٢,٥ ٪ فتصبح الجملة ١٤,٧ ٪ وإن كانت هذه الإضافة فيها شيء من عدم الدقة لأنها ليست موارد أمريكية بشكل مؤكد، فمن المحتمل أن تكون، أو تكون موارد دولة ثالثة الموجود بها الفرع الآخر. وبالتالى فإن جملة هذه النسبة تعتبر ضئيلة جداً، وتزداد ضآلتها إذا اقتصرنا على تمويل الشركة الأم وهو ١١,٤ ٪.

وبالتالى يرى الباحث أن الميزة التى تتوافر للشركة متعددة الجنسية وتساهم فى خلق المركز الاحتكارى لها وهى توافر رأس المال الرخيص، بالرغم من تواجدها، إلا أنها لا تستخدم هنا بالشكل الذى قد يتوهمه البعض، وبالتالى هى أشبه بالشركة التى تتاجر على حق الملكية، أى التى تعتمد على مصادر التمويل غير المملوكة للشركة لاستخدامها فى الشركة وتحقيق العائد من ورائها، اعتماداً على أن الشركة موجودة، وبالطبع العائد أكبر من تكلفة الاقتراض. أى أن فروع الشركات الأمريكية م.ج. تميل إلى أن تكون السمة الرئيسية لسلوكها فيما يتعلق بهكيل تمويل فروعها كالآتى :

- أقل القليل من الشركة الأم.
- الاعتماد على القروض فى التمويل.
- الاعتماد على السوق المحلى فى الدولة المضيفة إلى أقصى حد فى التمويل.

الفصل الرابع
اتجاه الشركات متعددة الجنسية
إلى التنويع

يقصد بالتنويع أن الشركة م.ج. لا يقتصر نشاطها على دولة واحدة، بل تقوم بذلك فى دول متعددة ومختلفة (متقدمة، نامية)، ولا تكتفى بطريقة واحدة لدخول الدولة المضيفة بل تتعدد الطرق وتختلف، ولا تقتصر على منتج واحد، بل تتعد المنتجات وتختلف، ولا تعمل فى صناعة واحدة، بل تتعد الصناعات وتختلف، ولا تتخذ صيغة واحدة للملكية، بل تتعدد الصيغ وتختلف[1]. ويخلق هذا التنويع وحدة الشركة، فالوحدة فى الاختلاف[2]. فالشركة م.ج. كيان واحد يعمل بصورة متنافسة من خلال استراتيجية دولية، رأسه المدير المركز الرئيسى، وأطرافه منتشرة فى أرجاء العالم وفى صناعاته، والمجالات الاقتصادية المختلفة، ويؤدى كل منها، ما هو مطلوب منه أن يؤديه، مساهمة فى تعظيم دالة منفعة هذا الكيان الاقتصادى. ومن ثم فلا تعارض بين أجزاء هذا الكيان، بل هناك تنسيق واتساق.

بشكل عام، فإن التنويع ـ بكافة أشكاله ـ يفيد الشركة م.ج. من عدة نواحى أهمها:

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر:

Joseph C. Miller & Bernard Pras, «The Effects of Multinational and Export Diversification of the Profit Stability of U.S. Corproations,» Southern Economic Journal, Vol. 46, No. 3 (1980), pp. 792-805; David A. Heenan & Howard V. Perlmutter: Multinational Organization Development (London: Addison-Wesley Publishing Co., 1979), pp. 15-22; Arvind Phatak: Managing Multinational Corporations (N.Y. Praeger Publishers, 1974), pp. 1-9; Neil H. Hacoby: Corporate Power and Social Responsibility (N.Y.: Columbia Univ. Press, 1973), pp. 99-100; Hahlo, et al. (eds.): Nationalism and Multinational Enterprise (N.Y. : Oceana Publications Inc., Dobbs Ferry, 1973), pp. 24-31.

(2) Jack N. Behrman: Some Patterns in the Rise of Multinational Enterprise (Chapell-Hill; North Carolina: Graduate School of Business, Univ. of North Carolina, 1969), pp. 61-2.

(١) تعظيم دالة منفعة الشركة م.ج. (من خلال التكامل بين الأنشطة، الأسواق، الموارد) .

(٢) خلق مزيد من السيطرة (من أول استخراج المواد الخام، وحتى تداول المنتج النهائى فى الأسواق، مروراً بكافة المراحل الأخرى) ، وأيضاً فى مجال الخدمات مثل (التمويلية، التأمينية، الإعلانية، النقل والشحن والتخزين) .

(٣) تخفيض درجة المخاطرة فى الاستثمار الأجنبى المباشر، عن طريق التنويع والانتشار.

(٤) المرونة فى الحركة، وفى إصدار القرارات.

وتمارس الشركات م.ج. التنويع باستخدام العديد من الأساليب أهمها، التنويع الجغرافى، التنويع فى حجم الفروع، التنويع فى طرق الدخول، التنويع فى صيغ الملكية، التنويع فى الصناعة، التنويع فى المنتجات، وسوف يتناول الباحث هذه الأساليب فيما يلى :

المبحث الأول
التنويع الجغرافى

يقصد بالتنويع الجغرافى، تعدد الدول التى تعمل بها الشركات م.،ج.، واختلافها، من حيث كونها متقدمة أو نامية، أو من حيث درجة التقدم، أو من حيث درجة التخلف، ومن حيث الحجم (كبيرة ـ متوسطة ـ صغيرة) ، أو من حيث موقعها الجغرافى، أو من حيث النظام السياسى والاقتصادى. وتحقق الشركة م.ج. من وراء هذا التنويع، تخفيض درجة المخاطرة، والمزيد من السيطرة على أسواق العالم وعلى المجالات والأنشطة الاقتصادية المختلفة، إيجاد نوع من

التكامل بين أجزاء الشركة الواحدة، فالشركة م.ج. تتكامل عبر الحدود القومية، إما رأسياً أو أفقياً أو كلاهما [1]. ويقصد بهذه الأنواع الثلاثة : [2]

(١) **التكامل الرأسى** : يقصد به، أن يقوم كل فرع بمرحلة معينة من مراحل الإنتاج من نفس المنتج، وهو إما أن يكون :

(أ) **تكامل إلى الخلف** : أى تكامل مرحلة الإنتاج مع مرحلة استخراج المواد الخام، لتوفير هذه المواد بالشروط المناسبة لهذه الشركة من حيث (الكمية، الجودة، السعر، الوقت، الحجم) .

(ب) **تكامل إلى الأمام**: أى تكامل مرحلة الإنتاج مع مرحلة التسويق، لزيادة مبيعات الشركة. ويتم هذا بجعل مرحلة الإنتاج تتوطن فى دولة ما، ومرحلة التسويق تتوطن فى دولة أخرى. وتقوم معظم الشركات م.ج. بهذا ومثال ذلك ما تقوم به شركة Texas Instruments and Motorola فى مجال الأليكترونيات، والتى جعلت مراحل إنتاجها فى دول مختلفة، والتجميع فى هونج كونج وسنغافورة لرخص العمالة بهما، والبيع فى جميع أنحاء العالم.

(٢) **التكامل الأفقى**: يقصد به تصنيع نفس المنتجات فى دول مختلفة، وهذا الشكل يحمل من التنويع أكثر من التكامل. ومثال لهذا النوع ما تقوم به شركة Kelloggs الأمريكية، والتى تقوم بإنتاج وجبات الإفطار من الحبوب (الذرة والقمح) فى الولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتحدة البريطانية.

---

(1) Edith Penrose: The Large International Firm in Developing Countries (London: George Allen and Unwin Ltd., 1968), p. 42

(2) John H. Dunning, «The Multinational Enterprise,» Liodys Bank Rev., Vol. 97 (July 1970), pp. 22-4.

(٣) **التكامل المختلط** : يقصد به التكامل الذى يضم النوعين السابقين (الرأسى، الأفقى)، مثال ما قتوم به شركة

وبالنظر إلى جدول (٣-١-١٣)، يلاحظ ما يلى :

(١) أن السمة السلوكية الغالبة هى أن ٤٥٪ من الشركات م.ج. تفضل العمل فى دولة واحدة أخرى غير الدولة الأم.

(٢) أن السمة السلوكية الثانية، هو أن ٤٤٪ من الشركات م.ج. تفضل العمل فى عدد من الدول يتراوح ما بين ٢ - ٩ دولة غير الدولة الأم.

(٣) أن السمة السلوكية الثالثة، هو تفضيل ٧٪ من هذه الشركات للعمل فى دول يتراوح عددها من ١٠ - ١٩ دولة.

(٤) أن السمة السلوكية الرابعة هو تفضيل ٥٪ من هذه الشركات للعمل فى دول أكثر من عشرين دولة.

ويعنى ما سبق، أن نسبة ٨٩٪ من عدد الشركات الأم م.ج. تعمل فى دول يتراوح عددها ما بين ١ - ٩ دولة غير الدولة الأم، وهذا يعنى أيضاً، أن هناك تنويعاً فى الانتشار الجغرافى داخل هذه السمة أيضاً.

جدول (٣-١-١٣)

التنويع الجغرافى للشركات متعددة الجنسية طبقاً لجنسية الشركة الأم فى عام ١٩٧٣

دولة المنشأ	عدد الشركات الأم	نسبة توزيع فروع الشركات فى :				
		دولة واحدة	من ٢-٩ دولة	من ١٠-١٩ دولة	٢٠ دولة فأكثر	النسبة الكلية
الولايات المتحدة الأمريكية	٢٥٦٧	٤٤	٣٩	١٢	٥	١٠٠
المملكة المتحدة البريطانية	١٥٨٨	٣٦	٥٠	٨	٦	١٠٠
ألمانيا الغربية	١٢٢٢	٣٩	٥٣	٥	٣	١٠٠
سويسرا	٧٥٦	٦٠	٣٥	٤	١	١٠٠
فرنسا	٥٦٥	٣٤	٥١	١٠	٥	١٠٠
هولندا	٤٦٧	٥٢	٣٨	٧	٣	١٠٠
السويد	٣٠١	٣٥	٤٧	١٢	٦	١٠٠
كندا	٢٦٨	٥٧	٣٩	٣	١	١٠٠
بلجيكا	٢٥٢	٤٤	٤٤	٨	٤	١٠٠
استراليا	٢٢٨	٥٥	٤٣	١	١	١٠٠
إيطاليا	٢١٣	٥٢	٤٠	١	٧	١٠٠
اليابان	٢١١	٤٢	٤٩	٧	٢	١٠٠
الجملة	٧٤٨١*	٤٥	٤٤	٧	٤	١٠٠

Source : Hood and Young, Op.Cit., p. 23.

* يضاف على هذا الرقم عدد ٢٩ شركة أم لدول أخرى مثل النرويج، الدانمارك، نيوزيلندة.

وبالرجوع إلى الجدول (٣-١-١٤) نجد أن هناك تنويعاً فى توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة فيما بين الدول المتقدمة والدول النامية.

من زاوية أخرى، يستنتج من هذا الجدول أيضاً أن حجم الاستثمار الأجنبى المباشر المتجه إلى الدول المتقدمة أكبر بكثير من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتجهة إلى الدول النامية. ويعنى هذا، أن الدول التى تعانى من وفرة رأس المال تحصل على أكبر نصيب من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والدول التى تعانى من ندرة فى رأس المال نحصل على النصيب الأقل. ويعنى هذا أيضاً، أن الدول التى لا تحتاج إلى رأس المال تحصل على أكبر نصيب منه، والعكس صحيح، ويؤكد هذا أيضاً أن حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لا تنزع إلى الاتجاه نحو من يحتاج أكثر، ولكن نحو من يحقق مصلحة هذه الشركات م.ج. أكثر.

جدول (٣-١-١٤)

توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة التى تقوم بها الشركات م.ج. على الدول المضيفة فى الفترة من ٦٧ - ١٩٧٦

بيـــــان	١٩٦٧		١٩٧١		١٩٧٦	
	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪
الدول الرأسمالية المتقدمة	٧٢,٥	٦٩,٠	١١٣,٨	٧٢,٠	١٩١,٧	٧٤,٠
الدول النامية	٣٢,٥	٣١,٠	٤٤,٢	٢٨,٠	٦٧,٣	٢٦,٠
الجملة	١٠٥	٪١٠٠	١٥٨	٪١٠٠	٢٥٩	٪١٠٠

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :
U.N., Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, Op.Cit., Tables 3-33, pp. 237, 254.

بالإضافة إلى ما سبق، فإن واردات الدولة الأم مرتبطة بشكل أو بآخر بالتجارة بين فروع الشركات م.ج. فعلى سبيل المثال، فقد كان حوالى ثلث واردات الولايات المتحدة الأمريكية فى عام ١٩٧٤ كانت مرتبطة بالشركات م.ج.، وأن حوالى ٧٥٪ من هذه الواردات كانت بين فروع الشركات م.ج.، ونفس النسبة تقريباً كانت موجودة بالنسبة للفروع غير الأمريكية (١).

ويوضح الجدول التالى حركة التجارة الداخلية بين فروع الشركات م.ج. كنسبة من جملة مبيعات هذه الشركات، ويتضح منه مدى الأنواع المختلفة للتكامل (رأسى، أفقى، مختلط) بالنسبة لهذه الشركات، أو بمعنى آخر أهمية التنويع الجغرافى فى تحقيق العديد من الأهداف السابقة. ولهذا فإن هذه الشركات م.ج. تسعى دائماً وبإصرار على حدوث هذا التنويع (٢).

جدول (٣-١-١٤)

نسبة المبيعات التى تتم داخلياً بين فروع الشركات م.ج. الأمريكية والمملوكة ملكية أغلبية منسوبة إلى جملة مبيعات هذه الشركات، موزعة طبقاً للصناعة، والإقليم فى عام ١٩٧٥

بيـــــان	الصناعة التحويلية						التعدين	البترول	كل الصناعات
	التجارة	الكيماويات	الآلات غير الكهربائية	الآلات الكهربائية	النقل	إجمالى			
كل المناطق	١٠	١٤	٢٥	١١	٢٢	١٧	٢٤	٢٤	٢٤
الدول المتقدمة	١٠	١٦	٢٧	١١	٢٥	١٨	٢٤	٢٤	٢٤
الدول النامية	٦	٨	١٠	١٠	٣	٦	٢٣	٢٣	٢٣

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :

U.N., Transnational Corporation in World Development, A Re-Examination, Op.Cit., Table 3, p. 42.

(١) انظر ص

(2) Jack N. Behrman, «The Multinational Enterprise: Its Initiatives and Governmental Reactions,» Discusion Paper, Univ. of North Carolina, Chapell-Hill (March 1971), pp. 6-8.

المبحث الثانى
التنويع بالنسبة لحجم الفروع

يقصد الباحث من هذا أن حجم الفروع التابعة لأية شركة أم متعددة الجنسية ليس واحداً، بل يختلف من بلد لآخر، ومن صناعة لأخرى. ويرى الباحث أن الأرقام المطلقة لعدد الفروع قد تحمل نوعاً من التضليل، فإلى جانب حقيقة الانتشار والتنويع، فمن المفضل معرفة أنه ليست كل هذه الفروع ذات حجم واحد تقريباً. وبالرجوع إلى جدول (٣-١-١٥) يلاحظ أن متوسط حجم الفرع يختلف بالنسبة للدولة المستثمر فيها (متقدمة، نامية)، وأيضاً بالنسبة لنوع الصناعة، أو طبقاً لقطاع النشاط الاقتصادى.

بمقارنة متوسط حجم الفرع نجد أن :

بالنسبة لجملة العالم، فإن متوسط حجم الفرع فى الصناعات الاستخراجية يعادل ٧,٢ مرة متوسط حجمه فى الصناعات التحويلية، أما على مستوى الدول النامية فإنه يعادل ١١,٨ مرة، وعلى مستوى الدول المتقدمة فإنه يعادل ٦,٣ مرة ويرجع هذا التفوق فى متوسط حجم الفرع فى الصناعات الاستخراجية عموماً عن متوسطه فى الصناعات التحويلية إلى قيام الشركات م.ج. بتكثيف استثماراتها فى الصناعات الاستخراجية لضمان السيطرة على المواد الخام ومصادرها وبالتالى التحكم فى السوق العالمى من الناحية التجارية دون النامية الصناعية، كما أن هناك بعض الصناعات الاستخراجية يحتاج إلى استثمارات ذات حجم كبير مثل صناعة البترول. ويرجع الفرق الكبير فى متوسط الحجم على مستوى الدول النامية إلى ما سبق بيانه، ثم إلى أن الاستثمار فى الصناعات التحويلية الذى تقوم به هذه الشركات فى هذه الدول

يعتبر ضعيفاً، ويتأكد هذا من أن متوسط حجم الفرع فى الصناعات التحويلية فى الدول المتقدمة يعادل تقريباً مرتين لما هو موجود بالدول النامية.

أما من زاوية متوسط حجم الفرع فى مجال المرافق العامة، والتجارة، فمن الملاحظ ارتفاعه فى الدول النامية عن مثيله فى الدول المتقدمة وحتى عن المتوسط العالمى، ويرجع هذا، بل ويؤكد اتجاه الشركات م.ج. إلى العمل فى الدول النامية إلى مجال الخدمات باعتباره وسيلة تحقق ربحاً أعلى ومخاطرة أقل لهذه الشركات.

جدول (٣-١-١٥)

متوسط حجم الفروع التابعة للشركات الأمريكية م.ج. موزعة طبقاً للقطاعات والمناطق فى عام ١٩٦٦

بيـــــان	إجمالى العالم	الدول النامية	الدول الرأسمالية المتقدمة
الصناعات الاستخراجية	١٧٠٧٦	١٦٥٤٦	١٧٣٩٢
الصناعات التحويلية	٢٣٦١	١٣٩٩	٢٧٠٦١
المرافق العامة	٢١٦٥	٢٦٤٦	١٣٩٧
التجارة	١١١٤	١٢١٩	١٠٧٠
أخرى	٨١٨	٤٧٧	١٠٤٠
متوسط عام	٢٣٥٠	٢١٨٦	٢٤٤٠

Source : U.N., «Multiantional Corporations in World Development,» Op.Cit., Table 6, p. 140.

المبحث الثالث
التنويع فى طرق الدخول للاستثمار فى الدول المضيفة

يقصد بالتنويع فى طرق الدخول، أن الشركات م.ج. لا تستخدم طريقة واحدة لدخول الدول المضيفة للعمل بها، بل أنها تملك وتتبع مدى واسعاً من هذه الطرق، سواء بالاستيلاء على شركات قائمة أو بإنشاء شركات حديثة. ويتم الاستيلاء بواسطة ما اصطلح على تسميته بالاندماج (أى اتحاد مشروعين أو أكثر فى مشروع واحد تحت إدارة مشتركة وملكية مشتركة). ويأخذ الاندماج صورة من إثنين، أو كلاهما معاً. الأولى هى المزج أو الضم (أى فناء مشروعين فى مشروع واحد)، الثانية الابتلاع (أى فناء مشروع أو أكثر فى مشروع آخر موجود) [1]. وقد يتم الدخول عن طريق شراء أسهم شركة أخرى حديثة أو قائمة، ولا يعتبر هذا اندماجاً نظراً لاحتفاظ كل من الشركتين، الشركة المشترية للأسهم (هى شركة قابضة أو ما يسمى داخل هذا البحث بالشركة الأم)، والشركة البائعة للأسهم، بشخصيتها وكيانها.

يرى الباحث أن هذا التنويع فى طرق الدخول للعمل فى الدول المضيفة عن طريق الاستثمار المباشر، يحقق للشركة م.ج. القدرة على التغلب على القوانين الموضوعة فى الدول المضيفة. فالدولة التى لا تحرم طريقة معينة، يصبح الفيصل النهائي أمام الشركة م.ج. هو اختيار الطريقة المثلى للدخول بالنسبة لها، والدولة التى تحرم عمل الشركات م.ج. فى أراضيها، يصبح الاختيار صفر أمام الشركة م.ج. أما بين البعدين السابقين، فقد تتشدد الدولة المضيفة

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

حسن أحمد توفيق: التمويل والإدارة المالية فى المشروعات التجارية (القاهرة : الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية، ١٩٨١/ ١٩٨٢)، ص ٤٣١-٤٤٦.

فى طريقة ما وتتساهل فى أخرى، أو قد تمنع طريقة وتجيز أخرى. وهنا يوجد أمام الإدارة فى الشركة م.ج. بدائل للاختيار، وإن كانت بالطبع أقل من الوضع الأمثل. بالإضافة إلى ما سبق، فإن التنويع يقلل من احتمالات المخاطرة التى تتعرض لها الشركات م.ج. عندما تقوم بالاستثمار المباشر فى دول غير دولها الأم.

بالرجوع إلى جدول (٣-١-١٦) الخاص بتصنيف الشركات التابعة لعدد ٣٩١ شركة م.ج.، يلاحظ أن هذه الشركات فى مجموعها تفضل كسمة عامة الاستيلاء بنسبة ٤٥,٥ ٪ كطريقة للدخول للعمل فى الدول المضيفة، يليه الإنشاء الحديث للفروع بنسبة ٤٢,٥ ٪، ثم اتابع طرقًا أخرى غير محددة بنسبة ١٢ ٪، وبالرجوع إلى السمة السلوكية العامة لهذه الشركات م.ج. عند دخولها للاستثمار المباشر فى الدول المتقدمة، نجده لا يخرج عما سبق، وإن كانت الأهمية النسبية لطريقة الاستيلاء قد زادت كوسيلة للدخول، وكانت نسبتها ٥٣,٨ ٪ ويليها الإنشاء الحديث بنسبة ٣٣,٣ ٪. أما فى الدول النامية المضيفة، فتختلف هذه السمة السلوكية، فنجد أن الشركات م.ج. تفضل الإنشاء الحديث بنسبة ٧٥,٩ ٪، ويليه الاستيلاء بنسبة ٣١,٦ ٪. وإذا نظرنا إلى هذه الشركات تفصيلا فإنه يتضح أن الشركات الأمريكية (١٨٠ شركة) والشركات الأوربية (١٣٥ شركة)، كانت تتبع نفس السمة العامة، السابق الإشارة إليها، فى حين تختلف الشركات اليابانية (٦١ شركة) عن هنذه السمة العامة، حيث تفضل الإنشاء الحديث بنسبة ٨٣,٨ ٪، يليه الاستيلاء بنسبة ١٤,٢ ٪.

وبمقارنة طريقة الاستيلاء بطريقة الإنشاء ، يتضح أن هناك عدة مزايا

تتحقق خلال طريقة الاستيلاء أهمها، التخلص من منافس محتمل فى السوق المحلى، والسرعة فى بدء العمل، أما عن عيوبها فإنها تتلخص فى إثارة المشاعر القومية المحلية فى الدول المضيفة ضد مصالح الشركات م.ج. نظراً لاستيلائها على الشركات المحلية القوية، بما فى ذلك عنصر التكنولوجيا كما حدث فى أوربا. ومن ناحية أخرى، فقد يكون الاندماج من مصلحة الشركة المحلية الصغيرة الحجم نظراً لما يوفره لها هذا الاندماج من موارد وإمكانات أكبر (١).

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

Lall, «Multinational and Development : A New Look,» Loc. Cit., J. Gennard and M. Stever, « Industrial Relations of Foreign Owned Subsidiaries in the U.K.,» British J. of Industrial Relations, Vol. IX, No. 2 (July,), pp. 143-59.

جدول (٣-١-١٦)

تصنيف الشركات التابعة لـ ٣٩١ شركة م.ج. طبقاً لطريقة الدخول، فى سنوات مختلفة*

الموقـــع والتصـــنيف	الشركات التابعة لـ ١٨٠ شركة أمريكية م.ج.		الشركات التابعة لـ ١٣٥ شركة أوربية م.ج.		الشركات التابعة لـ ٦١ شركة يابانية م.ج.		الشركات التابعة لـ ٣٩٠ شركة م.ج. **	
	العدد	٪	العدد	٪	العدد	٪	العدد	٪
فى الدول المتقدمة :								
مستولى عليها	١٩٧٤	٥٤,٨	١٧٠٥	٥٣,٨	٨	١٧,٤	٣٦٨٧	٥٣,٨
منشأة حديثاً	١٣٨٥	٣٨,٤	٨٦٢٠	٢٦,٩	٣٨	٨٢,٦	٢٢٨٥	٣٣,٣
أخرى وغير معروفة	٢٤٤	٦,٨	٦٤٠	٢٠,٠	–	–	٨٨٤	١٢,٩
الجملة	٣٦٠٣	٪١٠٠	٣٢٠٧	٪١٠٠	٤٦	٪١٠٠	٦٨٥٦	٪١٠٠
فى الدول النامية :								
مستولى عليها	٧٥٧	٣٥,٦	٤٦٥	٣٢,٠	٧٢	١٤,٠	١٢٩٤	٣١,٦
منشأة حديثاً	١٢٢٤	٥٧,٦	٧١٥	٤٩,٢	٤٣٣	٨٣,٩	٢٣٧٢	٥٧,٩
أخرى وغير معروفة	١٤٣	٦,٧	٢٧٤	١٨,٨	١١	٢,١	٤٢٨	١٠,٥
الجملة	٢١٢٤	٪١٠٠	١٤٥٤	٪١٠٠	٥١٦	٪١٠٠	٤٠٩٤	٪١٠٠
جملة الشركات التابعة								
مستولى عليها	٢٧٣١	٤٧,٧	٢١٧٠	٤٦,٦	٨٠	١٤,٢	٤٩٨١	٤٥,٥
منشأة حديثاً	٢٦٠٩	٤٥,٦	١٥٧٧	٨٣,٨	٤٧١	٨٣,٨	٤٦٥٧	٤٢,٥
أخرى وغير معروفة	٣٨٧	٦,٧	٩١٤	١٩,٦	١١	٢,٠	١٣١٢	١٢,٠
الجملة	٥٧٢٧	١٠٠	٤٦٦١	٪١٠٠	٥٦٢	١٠٠	١٠٩٥٠	٪١٠٠

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :

Vernon : Storm Over the Multinationals; The Real Issues, Op.Cit., p. 72.

* بيانات الشركات الأمريكية فى عام ١٩٧٥، وللشركات الأخرى فى عام ١٩٧٠.

** تضم الجملة عدد ١٥ شركة م.ج. غير أمريكية أو أوربية أو يابانية فهى لدول أخرى متعددة.

المبحث الرابع

التنويع فى صيغ الملكية عند الاستثمار المباشر فى الدول المضيفة

يقصد بهذا، أن الشركة م.ج. لا تتخذ صيغة واحدة لتملك الأصول فى الدول المضيفة التى تقوم بالاستثمار المباشر فيها، بل هناك العديد من الصيغ التى تلجأ إليها، سواء اختياراً أو جبراً. والصيغتان الرئيسيتان فى الملكيه هما : الملكية الكاملة للفرع، والمشاركة. وتأخذ المشاركة مع الطرف المحلى عدة صور، أبرزها تملك الشركة م.ج. أكثر من ٥٠ ٪ من الفرع وتسمى «ملكية أغلبية»، أو أن تتملك ٥٠ ٪ فقط وتسمى «ملكية مناصفة»، أو أن تتملك أقل من ٥٠ ٪ وتسمى «ملكية أقلية». (١)

تلجأ الشركة م.ج. - إذا كان فى مصلحتها وكان ممكناً - إلى تفضيل الملكية الكاملة للفرع، لأن هذا يحقق لها العديد من المزايا، ومنها ضمان السيطرة الكاملة على الفرع وتوجيهه إلى حيث تريد الشركة الأم، بالإضافة إلى الحصول على كل الأرباح. أما بالنسبة للمشاركة فلها العديد من المزايا أو العيوب، سواء بالنسبة للشركة م.ج. أو للطرف المحلى، كما أن لها ظروفاً قد تضطر أحد الطرفين إلى قبولها. فبالنسبة للشركة الأم، فإنها تحصل منوراء المشاركة على العديد من المزايا، سواء أكانت مزايا اقتصادية مثل الإعفاء من الضرائب أو تخفيضها، الحصول على العمالة الرخيصة، الحصول على رأس المال المحلى، أو القروض المحلية، أو مزايا سياسية واجتماعية مثل تخفيض احتمالات المخاطرة، تخفيف حدة الشعور العدائى المحلى تجاه الشركة م.ج.

(1) Peter F. Drucker, «Multinationals and Developing Countries; Myths and Realities,» Foreign Affairs, Vol. 53, No. 1 (1974), p. 130.

تجنب التعقيدات الروتينية المحلية (١). أما بالنسبة للدولة المضيفة فتحصل على العديد من المزايا من وراء هذه المشاركة، منها مشاركة رأس المال المحلى فى مشروعات أكثر فعالية، تشجعى رأس المال المحلى على الاستثمار بدلا من الاكتناز، نقل فنون الإدارة وفنون التسويق، تجنب سيطرة الدولة الأم على الفرع أو على صناعة ما داخل الدولة المضيفة (٢). أما بالنسبة للعيوب التى تحدث من وراء المشاركة، فإن معظمها - إن لم يكن كلها - خاص بالشركة م.ج. حيث أنها تشعر أنها تفقد السيطرة على مجريات الأمور فى الفرع، وأن الشريك المحلى يقاسمها الأرباح (٣).

أما بالنسبة للظروف التى قد تضطر أحد الأطراف إلى قبول فكرة المشاركة، فهى من وجهة نظر الشركة م.ج. تحدث عندما تضع الدولة المضيفة قيوداً على دخول رأس المال الأجنبى وبالتالى لابد من وجود الشريك المحلى، كما هو الحال بالنسبة لليابان. بالإضافة إلى القيود القانونية الأخرى، والتسهيلات والإعفاءات والامتيازات التى تعطى للشركات م.ج. فى حالة اتخاذها لشريك محلى من الدولة المضيفة. كل هذا قد يجبر أو قد يغرى الشركة م.ج. على الموافقة على المشاركة معه (٤).

أما بالنسبة للشركات الأم م.ج. - بالذات الأمريكية - فإنها تقبل فكرة المشاركة خوفاً من الازدواج الضريبى، حيث أصدرت الولايات المتحدة

(1) Kolde: International Business Enterprise, Op.Cit., pp. 371-3; Michael Z. Brooke & H. Lee Remmers: The Strategy of Multinational Enterprise; Organization and Finance (2nd ed.; London: Pitman Publishing Ltd., 1978), pp. 206-8.
(2) Dymsza, Op.Cit., pp. 205-6.
(3) Brook & Remmers, Op.Cit., p. 206.
(4) Dymsza, Op.Cit., pp. 207-9.

الأمريكية فى عام ١٩٦٢ قانوناً، وفحواه أن الشركات م.ج. الأمريكية التى تملك ملكية كاملة فى ٥٠٪ فأكثر من فروعها فى الخارج، تخضع للضرائب على الدخل فى الولايات المتحدة الأمريكية بغض النظر عن كونها تحول أرباحها للولايات المتحدة أم لا. وهذا دفع شركات الولايات المتحدة بعد ذلك إلى قبول فكرة المشاركة حتى تتفادى هذا القانون. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الولايات المتحدة قد وضعت قيوداً على تصدير رأس المال خارج الولايات المتحدة وشجعت الشركات التابعة لها على الاستثمار فى الدول الأجنبية عن طريق استخدام موارد هذه الدول، وهذا عامل آخر للضغط على شركات الولايات المتحدة لقبول فكرة المشاركة فى ملكية الفروع مع الدول المضيفة أو من يمثلها [١].

ومن زاوية أخرى نجد أن الموقف من المشاركة يختلف فيما بين الدول المضيفة والشركات م.ج.، فبالنسبة للدول المضيفة يزداد الميل عندها لهذه المشاركة عن الشركات م.ج.، ويزداد أكثر فى الدول النامية المضيفة عن الدول المتقدمة المضيفة، [٢] وذل حيث تفتقر الدول النامية المضيفة ـ فى غالبيتها ـ إلى الموارد الاقتصادية بصفة عامة والتى تتملكها هذه الشركات، بالإضافة إلى رغبة هذه الدول فى الحصول على المزايا السابق الإشارة إليها من وراء المشاركة، بما يمكنها من المساعدة فى تحقيق أغراض التنمية [٣]. وحتى بالنسبة للدول النامية، فإن الميل للمشاركة يختلف فيما بينها فى الدرجة

(1) Kolde, Op.Cit., p. 371.
(2) John B. Rhodes, «U.S. Investment Abroad: Who's Going Where, How and Why,» Columbia J. of World Business (July-Aug. 1972), p. 39.
(3) Hood & Young, Op,.Cit., p. 30.

والنوع، فمنها من يشترط أن تكون المشاركة شرطاً للعمل داخل أراضيه، مثل الهند [١]، ومنها من يقصره على صناعة معينة مثل المكسيك [٢]، وبالذات الصناعات ذات كثافة التكنولوجيا [٣].

وبالنسبة للشركة م.ج.، فإنها تختلف فيما بينها بالنسبة للموقف من عملية المشاركة، وعموماً نجد أنها في موقفها تنقسم إلى : [٤]

(١) شركات تفضل الملكية الكاملة ولا ترض عنها بديلا: وذلك مثل شركة (جنرال موتورز)، وشركة (IBM).

(٢) شركات تقبل المشاركة إذا كانت إجبارية وترفضها إلى كانت اختيارية : مثل شركة (DU Pont) وما قامت به في اليابان، أو ما قامت به في المكسيك.

(٣) شركات تقبل المشاركة ولكنها تفحص كل حالة على حدة في ضوء مساهمة الجانب المحلى ومتطلبات البيئة المحلية: وهذه الشركات تقبل المشاركة عندما تكون في صالحها، وسوف تسعى للحصول على ملكية أغلبية، ولكنها سوف ترضى في بعض الحلات بملكية أقلية إذا كان الطرف المحلى سوف يساهم مساهمة فعالة في هذه المشاركة. مثال ذلك شركة American Cyanamid.

---

(1) J. G. Friedman and G. Kalmanoff: Joint International Business Ventures (N.Y. Columbia Univ. Press, 1961), p. 164.
(2) Kolde, Op.Cit., p. 262; Dymsza, Op.Cit., p. 207.
(3) John D. Daniels, et al., : International Business Invironments and Operations (2nd ed.; Mass.: Addison-Wesley Publishing Co., 1978), p. 381.
(4) Dymsza, Loc.Cit.

(٤) شركات تفضل الملكية الكاملة أساساً، وتسمح بالدخول فى مشروعات مشتركة ولكن بملكية أغلبية، ويرجع هذا السماح إلى ضغط الحكومة المضيفة من أجل هذا، أو للحصول على مزايا محلية.

(٥) شركات تضع استراتيجيتها على أساس قبول مبدأ المشاركة حتى ولو كان لها ملكية أقلية: وهذا يرجع إلى أن هذه الشركات قد توصلت إلى أساليب فعالة تحقق لها السيطرة الكاملة داخل المشروع المشترك، مثل شركة Celenese. [١]

ويرى الباحث أن أهم ما يشغل بال إدارة الشركة م.ج. فى موضوع الملكية، هو مسألة السيطرة على إدارة الفرع وتوجيهه إلى الوجهة التى يخدم بها استراتيجية الشركة ككل ـ بالإضافة إى العوامل الأخرى مثل الربح والمخاطر. ولهذا فقد ابتكرت من أساليب الإدارة ما يكفل لها هذه السيطرة حتى ولو لم تكن لها الملكية الكاملة للفرع، فهناك أساليب أخرى لا تقل فاعلية عن هذه الملكية. ومن أمثلة هذه الأساليب، شراء الشركة م.ج. أسهم متعددة الأصوات ـ وهذا مباح فى م.ح.ع، [٢] المشاركة بالأقلية اعتماداً على سلوك المستثمرين الآخرين فى كونهم لا يحضرون الجمعية العمومية، هذا مع تشتتهم وصغر حجم ملكيتهم الفردية. كما يمكن استخدام شركات بسيطة لتحقيق هذه السيطرة، مثلما قامت به Contenental Can الأمريكية، وهى أكبر منتج للعلب المعدنية فى العالم والتى تستعمل لحفظ الأغذية

---

(1) Daniels, Op.Cit., p. 382.

(٢) لمزيد من التفصيل انظر :

م/٣٥، ق ١٥٩ لسنة ١٩٨١ الخاص بالشركات المساهمة، وشركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسئولية المحدودة، م/٩٥ من اللائحة التنفيذية للقانون السابقة.

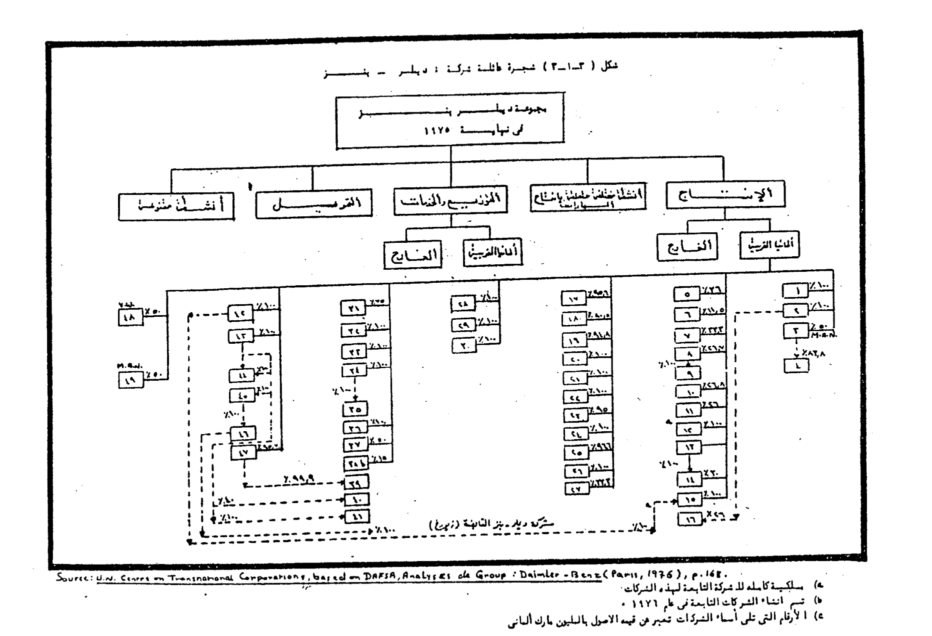
المحفوظة، والتى قامت بدورها بالسيطرة على الشركة الألمانية SLW وهى أكبر شركات إنتاج العلب المعدنية فى ألمانيا الغربية، وقامت الأخيرة بالسيطرة على الشركة الهولندية TDV والتى تعتبر أكبر شركة منتجة للعلب المعدنية فى الدول الاسكندنافية، وترتب على هذا أن أصبحت الشركة الأمريكية أكبر شركة محتكرة لهذه الصناعة فى العالم. وهذا النوع من السيطرة، يمكن الشركة م.ج. من السيطرة على موارد أكبر من التى تقوم باستثمارها، وتجنب الشركة الأم الرئيسية الظهور ومواجهة الشعور العدائى المحلى فى الدول المضيفة، وتضمن أيضاً توجيه الصناعة فى العديد من الدول المضيفة لخدمة أهداف الشركة الأم. (١)

ومن النماذج الواضحة فى هذا المجال شركة ديملر ـ بنز (ألمانيا الغربية)، والتى تملك وتسيطر على ٤٩ فرعاً فى عام ١٩٧٥، سواء داخل ألمانيا أو فى الخارج، فى دول مثل تركيا، الهند، أندونيسيا، جنوب أفريقيا، أسبانيا، البرازيل، إيران، الأرجنتين، إيطاليا، الولايات المتحدة، استراليا، فرنسا، بلچيكا. ويوضح الشكل التالى هذا الوضع.

---

(١) محمود سمير الشرقاوى، «المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة كوسيلة لقيامه»، مجلة إدارة قضايا الحكومة، السنة العشرون، (أبريل ـ يونيو ١٩٧٦)، ص ٣٢٢-٣٢٨.

شكل (٣-١-٣) شجرة عائلة شركة : دیملر - بنز



Source: U.N. Centre on Transnational Corporations, based on DAFSA, Analyses de Group : Daimler - Benz (Paris, 1976), p.168.

a) ملكية كاملة للشركة التابعة لهذه الشركات.

b) تم انشاء الشركات التابعة فى عام ١٩٧٦ .

c) الأرقام التى تلى أسماء الشركات تعبر عن قيمة الاصول بالمليون مارك ألمانى

وبالرجوع إلى جدول (٣-٢-١٧) والخاص بتوزيع فروع الشركة م.ج. فى مجال الصناعات التحويلية، وفيما بين الدول الصناعة المتقدمة، والدول النامية، وطبقاً لنمط الملكية، نجد أن :

(١) الاتجاه العام والشائع بالنسبة لكل الشركات :

الملكية الكاملة للفروع التابعة بنسبة ٥١,١ ٪ ويليها ملكية أغلبية بنسبة ٢٢,٧ ٪ وملكية أقلية بنسبة ١٦ ٪، غير معروفة ١٠,٢ ٪.

(٢) بالنسبة للشركات الأمريكية :

تسير على نفس النمط تقريباً، فنمط الملكية الشائع هو الملكية الكاملة بنسبة ٦٥,١ ٪، وملكية الأغلبية بنسبة ٢١,٤ ٪، وأقلية ١٢,٦ ٪، غير معروفة ٠,٩ ٪.

(٣) بالنسبة للشركات الأوربية :

نجد أن نفس النمط العالمى يصد عليها وإن اختلفت الأهمية النسبية لمكوناته كالآتى : ٤٨,٩ ٪ ملكية كاملة، ملكية أغلبية ٢٨,٣ ٪، ملكية أقلية ١٥,٣ ٪، غير معروف ٧,٥ ٪.

(٤) بالنسبة للشركات اليابانية :

تنتهج نمطاً مختلفاً عما سبق، فنجد أن النمط السائد هو ملكية الأقلية ٧٦,٧ ٪، ثم ملكية أغلبية ١٣,٢ ٪، والأقل هو الملكية الكاملة ٦ ٪، غير معروف ٤,١ ٪.

ولكن هل يختلف نموذج التنويع هذا فى الدول المتقدمة عن الدول

النامية ؟ وبالرجوع إلى نفس الجدول نجد أنه :

بالنسبة للدول المتقدمة :

(أ) النمط العام : ملكية كاملة ٦٠٪ ، أغلبية ٢٠,٨٪ ، أقلية ١٠,٣٪ ، ٨,٩٪ غير معروفة.

(ب) الأمريكية : ملكية كاملة ٧٢,٥٪ ، أغلبية ١٨,٢٪ ، أقلية ٨,٤٪ ، ٠,٩٠٪ غير معروفة.

(ج) الأوربية : ملكية كاملة ٥٥,٧٪ ، أغلبية ٢٥٪ ، أقلية ١٢,٦٪ ، ٦,٦٠٪ غير معروفة.

(د) اليابانية : ملكية كاملة ١٣,٠٪ ، أغلبية ١٧,٤٪ ، أقلية ٦٥,٢٪ ، ٤,٣٠٪ غير معروفة.

بالنسبة للنمط على مستوى الدول النامية :

(أ) النمط العام : ملكية كاملة ٣٦٪ ، أغلبية ٢٥,٩٪ ، أقلية ٢٥,٧٪ ، ١٢,٤٪ غير معروفة.

(ب) الأمريكية : ملكية كاملة ٥٢,٦٪ ، أغلبية ٢٦,٦٪ ، أقلية ١٩,٨٪ ، ٠,٩٪ غير معروفة.

(ج) الأوربية : ملكية كاملة ٣٣,٧٪ ، أغلبية ٣٥,٦٪ ، أقلية ٢١,٢٪ ، ٩,٥٪ غير معروفة.

(د) اليابانية : ملكية كاملة ٥,٤٪ ، أغلبية ١٢,٨٪ ، أقلية ٧٧,٧٪ ، ٤,١٪ غير معروفة.

وعموماً فإن مقدار المساهمة فى الملكية، يعتمد على استراتيچية الشركة م.ج. ومد يرغبتها على السيطرة على الفرع، وطرق تحقيق هذا، والهدف الذى تسعى إليه هذه الشركات من وراء هذا الاستثمار داخل تلك الدولة (١).

يرى الباحث، أن هذا التنويع كسمة سلوكية عامة من السمات المتعددة التى تميز سلوك الشركات م.ج.، قد تنتهجها الشركة اختياراً إذا كان من الممكن ويحقق لها فى نفس الوقت أهدافها، وقد تنتهجها اضطراراً للتكيف

(١) لمزيد من التفصيل انظر :

M.Y. Yoshino: Japan's Multinational Enterprises (Cambridge; Mass: Harvard Univ. Press, 1976), pp. 122, 167-78; Yoshi Tsurumi: The Japanease Are Coming (Cambridge; Mass. : Ballinger, 1976), Chap. 8; J.E. Rommers: U.S. Japanease Competition in International Markets *(Berkeley: UNiversity of Californial Press, 1975), Chap. 4.

مع الظروف المحلية فى الدولة المضيفة. أو للتكيف مع ظروفها فى الدولة الأم مثل شركات الولايات المتحدة الأمريكية. وإن دل هذا على شىء فإنا يدل على القدرة الهائلة التى لدى هذه الشركات التى تمكنها من العمل فى ظل كافة الظروف، والتكيف مع كافة البيئات، طالما كان ذلك يحقق أهدافها أو جزء منها، كما يؤكد هذا أيضاً، أن هذه الشركات م.ج. لن تعدم وسيلة للدخول إلى هذا السوق أو تلك بالإضافة، إلى أن هذا يؤكد أهمية قيام الشركات م.ج. بالاستثمار المباشر فى الخارج، وإلا ما كانت تبذل كل هذا الجهد من أجله. وأن القدرة على المناورة لدى هذه الشركات فائقة، ومداها فى نفس الوقت أوسع. وهذا يقتضى من الدول المضيفة ـ وبالذات النامية ـ فهم وإدراك كل هذه الطرق والأساليب التى تستخدمها هذه الشركات م.ج.، حتى يمكن التعامل مع هذه الشركات بشكل يحقق مصالح هذه الدول.

جدول (٣-١-١٧)

توزيع فروع ٣٩١ شركة م.ج. فى مجال الصناعات التحويلية، على الدول الصناعية المتقدمة، والدول النامية طبقاً لنمط الملكية *

الدولة ونمط الملكية	الـ ١٨٠ شركة أمريكية		الـ ١٣٥ شركة أوربية		الـ ٦١ شركة يابانية		جملة الـ ٣٩١ شركة (٢)	
	العدد	٪	العدد	٪	العدد	٪	العدد	٪
إجمالى الفروع فى كل الدول								
ملكية كاملة (١)	٣٧٣٠	٦٥,١	٢١٧٨	٤٨,٩	٢٤	٦,٠	٤٩٠٧	٥١,١
ملكية أغلبية	١٢٢٣	٢١,٤	١٣٣٠	٢٨,٣	٧٤	١٣,٢	٢١٧٧	٢٢,٧
ملكية أقلية	٧٢٣	١٢,٦	٧١٢	١٥,٣	٤٣١	٣٦,٧	١٥٣٧	١٦,٠
غير معروفة	٥١	٠,٩	٣٥١	٧,٥	٢٣	٤,١	٩٨٠	١٠,٢
الجملة	٥٧٢٧	١٠٠	٤٦٦١	١٠٠	٥٦٢	١٠٠	٩٦٠١	١٠٠
الدول الصناعية المتقدمة								
ملكية كاملة	٢٦١٢	٧٢,٥	١٧٨٨	٥٥,٧	٦	١٣,٠	٢٦٣٤	٦٠,٠
ملكية أغلبية	٦٥٧	١٨,٢	٨٠٢	٢٥,٠	٨	١٧,٤	١٢٦٠	٢٠,٨
ملكية أقلية	٣٠٢	٨,٤	٤٠٤	١٢,٦	٣٠	٦٥,٢	٦٢٦	١٠,٣
غير معروفة	٣٢	٠,٩	٢١٣	٦,٦	٢	٤,٣	٥٤٠	٨,٩
الجملة	٣٦٠٣	١٠٠	٢٢٠٧	١٠٠	٤٦	١٠٠	٦٠٦٠	١٠٠
الدول النامية								
ملكية كاملة	١١١٨	٥٢,٦	٤٩٠	٢٢,٧	٢٨	٥,٤	١٢٧٢	٣٦,٠
ملكية أغلبية	٥٦٦	٢٦,٦	٥١٨	٣٥,٦	٦٦	١٢,٨	٩١٧	٢٥,٩
ملكية أقلية	٤٢١	١٩,٨	٢٠٨	٢١,٢	٤٠١	٧٧,٧	٩١١	٢٥,٧
غير معروفة	١٩	٠,٩	١٢٨	٩,٥	٢١	٤,١	٤٤٠	١٢,٤
الجملة	٢١٢٤	١٠٠	١٤٥٤	١٠٠	٥١٦	١٠٠	٣٥٤١	١٠٠

Source : Raymond Vernon : Storm Over the Multinationals; The Real Issues, Op.Cit., p. 34.

* البيانات بالنسبة للولايات المتحدة فى عام ١٩٧٥ ، والباقى فى عام ١٩٧٠

(١) تم التصنيف على أساس أن ٩٥٪ فأكثر ملكية كاملة، ٥٠٪ فأكثر ملكية أغلبية، ٥ - ٤٩٪ ملكية أقلية.

(٢) تضم ١٥ شركة لدول أخرى ولكنها حالات فردية.

المبحث الخامس

التنويع فى الصناعة

يقصد بهذا، أن الشركات م.ج. لا تضع استثماراتها داخل صناعة واحدة، بل تنوع فى الصناعات التى تستثمر فيها، وإن كانت تفضل بعض الصناعات على غيرها (وهى الصناعة التحويلية)، ثم تقوم بالتغلغل فيها. ويوضح الجدول التالى السمة العامة للاستثمارات الأجنبية المباشرة لبعض الدول الرأسمالية المتقدمة وهى (الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة البريطانية، ألمانيا الغربية، اليابان، إيطاليا).

جدول (٣-١-١٨)

تنويع الاستثمارات الأجنبية المباشرة لعدد من دول اقتصاديات السوق المتقدمة، طبقاً للصناعة والدول، فى عام ١٩٧٤

بيـــــان	الدول المتقدمة		الدول النامية		إجمالى العالم	
	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪
الصناعة الاستخراجية	٤٢١١٩	٢٧,٢	٨٧٢٧	١٨,٦	٥٠٥٧٦	٢٥,٠
الصناعة التحويلية	٧٣٢١٩	٤٧,١	٢٠٦٣٦	٤٤,٠	٩٣٨٥٥	٤٦,٥
الخدمات	٣٩٩٧٢	٢٥,٧	١٧٥١٧	٣٧,٤	٥٧٤٨٩	٢٨,٥
الجملة	١٥٥٣١٠	٪١٠٠	٤٦٨٨٠	٪١٠٠	٢٠١٩٢٠	٪١٠٠

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :

U.N., Transnational Corporations in World Development, Op.Cit., Table 3-38, pp. 242-3.

ومن هذا الجدول يتضح أن السمة العامة هو كبر حجم الاستثمار فى الصناعة التحويلية، يليها الاستخراجية، وأخيراً الخدمات. ويرجع ذلك إلى قيام

الشركات م.ج. بشكل عام، باستغلال المزايا الاحتكارية التى تتميز بها فى تعظيم أرباحها، بالعمل فى الصناعات التحويلية. كما أن هذه الصناعات لها أسواق واسعة وتتميز بكبر حجم الطلب.

وبالنسبة لسمة التنويع فى الصناعة فى الدول المتقدمة، نجد أنها تقريباً مثل السمة العامة، أما بالنسبة للدول النامية، نجد أن سمة التنويع فى الصناعة تقريباً مثل السمة العامة فى الترتيب، ولكن مع اختلاف فى الأهمية النسبية لمكونات هذه السمة. حيث أن هناك زيادة فى حجم الاستثمارات فى الخدمات، على حساب الاستثمارات فى الصناعات الاستخراجية والتحويلية. ويعكس هذا مدى اهتمام الشركات م.ج. بالاستثمار فى قطاع الخدمات فى الدول النامية المضيفة، لأنه القطاع الأسرع والأكثر ربحاً. كما يعكس أيضاً، أن هذه الاستثمارات لا تساعد التنمية فى هذه الدول النامية المضيفة، بقدر ما تساعد الشركات م.ج. على تحقيق وتعظيم أرباحها بغض النظر عن احتياجات هذه الدول. لأن هذه الدول تحتاج إى تكثيف الاستثمارات فى الصناعات التحويلية والصناعات الاستخراجية ثم قطاع الخدمات، وليس كما هو موجوداً وتعكسه هذه السمة السلوكية للشركات م.ج. فى الدول النامية المضيفة.

وبالنسبة لسمة التنويع فى الصناعات والخاصة بكل دولة من الدول السابق الإشارة إليها، وهى : الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة البريطانية، ألمانيا الغربية، اليابان، إيطاليا. ويلاحظ من الجدول التالى (٣-١-١٩)، أن سمة التنويع واحد بالنسبة للولايات المتحدة، والمملكة المتحدة، وألمانيا الغربية، وهى نفس السمة العامة السابق الإشارة إيها من ترتيب التنويع عالمياً فى مجال الصناعة (الصناعة الاستخراجية، الصناعة التحويلية،

الخدمات)، أما اليابان فإن السمة السائدة للتنويع بها، فإنها تختلف، حيث تمثل الصناعات التحتويلية المقام الأول، يليها الاستخراجية، ثم الخدمات. ويرجع هذا إلى رغبة اليابان فى خلق مركز تنافسى لها بسبب رخص تكاليف إنتاجها وبالذات بالنسبة للعمالة، علاوة على لجوء الشركات اليابانية إلى إقامة الصناعات التى تلوث البيئة خارج اليابان وبالذات فى الدول النامية [1]. أما بالنسبة لإيطاليا فإن سمة التنويع فى الصناعة تحقق نوعاً من التوازن بين الثلاثة أنشطة تقريباً.

(1) I.A. Livtal and C.J. Maule, «Japan's Overseas Investments,» Pasific Affairs, Vol. 46, No. 2 (1973), pp. 254-68.

جدول (٣-١-١٩)

تنويع الاستثمارات المباشرة لعدد من دول اقتصاديات السوق المتقدمة فى عام ١٩٧٤

بيــــــان	النمط العام (٪)	النمط فى الدول المتقدمة (٪)	النمط فى الدول النامية (٪)
الولايات المتحدة الأمريكية :			
الصناعة الاستخراجية	٢٦,٨	٢٩,٢	١٧,٩
الصناعة التحويلية	٤٤,٥	٤٥,٩	٢٩,١
الخدمات	٢٨,٧	٢٤,٩	٤٣,٠
الجملة	٪١٠٠	٪١٠٠	٪١٠٠
المملكة المتحدة البريطانية :			
الصناعة الاستخراجية	٢٨,٠	٢٩,٦	١٩,٦
الصناعة التحويلية	٤٥,٢	٤٤,٧	٤٧,٦
الخدمات	٢٦,٨	٢٥,٧	٣٢,٨
الجملة	٪١٠٠	٪١٠٠	٪١٠٠
ألمانيا الغربية :			
الصناعة الاستخراجية	٧,١	٦,١	٩,٥
الصناعة التحويلية	٧٠,٥	٧٤,٨	٦٠,٤
الخدمات	٢٢,٤	١٩,١	٣٠,١
الجملة	٪١٠٠	٪١٠٠	٪١٠٠
اليابــــان :			
الصناعة الاستخراجية	٢٦,٢	٢٨,٢	٢٤,٠
الصناعة التحويلية	٢٥,٠	١٦,٩	٥٠,٨
الخدمات	٢٨,٨	٥٤,٤	٢٥,٥٢
الجملة	٪١٠٠	٪١٠٠	٪١٠٠
إيطالــــيا			
الصناعة الاستخراجية	٣٠,١	١٣,٧	٥٧,١
الصناعة التحويلية	٣١,٧	٣١,٥	٢٢,٣
الخدمات	٣٨,٢	٥٤,٨	١٠,٥
الجملة	٪١٠٠	٪١٠٠	٪١٠٠

المصدر : إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى :

U.N., «Transnational Corporations in World Development,» Loc.Cit.

المبحث السادس
التنويع فى المنتجات

يقصد بذلك، عدم اقتصار الشركة م.ج. على إنتاج نوع واحد من المتنجات، بل إنتاج العديد من المنتجات، سواء داخل نفس المجال الواحد، من الصناعات، أو فى مجالات متعددة مختلفة. وتهدف الشركة م.ج. من وراء هذا التنويع بالإضافة إلى أهداف التنويع بصفة عامة، خلق مزيد من الطلب على منتجاتها، أو غزو مزيد من الأسواق، أو استغلال الطاقة العاطلة فى فرع من الفروع، للحفاظ على المركز القيادى للشركة داخل سوق معين، أو للحفاظ على مركزها التنافسى نتيجة تعرضه لاهتزاز، فتلجأ الشركة إلى طرق بديلة للحفاظ على هذا المركز ومنها التنويه بإضافة منتج جديد، أو الدخول إلى مجالات أخرى، أو حتى الذهاب للاستثمار فى الخارج [١].

من الملاحظ أن معظم الشركات الصناعية العملاقة ذات المبيعات الأكثر من بليون دولار سنوياً فى عام ١٩٧٦، لها أنشطة جوهرية فى أكثر من صناعة. وبالتالى نجد أن عنصر المنافسة قد زاد فى المجال الدولى، كما أن التخصص التقليدى لبعض الشركات أصبح محل شك. وهناك العديد من الشركات الأمريكية م.ج. التى تتعدد أنشطتها لدرجة أنه أصبح من الصعب تصنيفها فى مجال نشاط معين، وإن تم ذلك التصنيف فسيكون حكماً. مثال ذلك شركة R.C.A التى تنتج أجهزة تليفزيون، منتجات أليكترونية، إتصالات عالمية بواسطة الأقمار الصناعية، إذاعة، تأجير السيارات، نشر الكتب،

---

(1) U.N., Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, Op.Cit., p. 49.

التسجيلات، السجاد، الأغذية [1]. وأيضاً شركة ITT، وشركة Tenneco [2].

بالرجوع إلى الجدول (٣-١-٢٠)، الذى يوضح التوزيع النسبى لمبيعات ٢٠٠ شركة غير أمريكية، موزعة حسب الصناعات التى تعمل فيها فى الخارج، يلاحظ أن نصف مبيعات هذه الشركات تقريباً هى لشركات تعمل فى عشرة أصناف وأكثر.

جدول (٣-١-٢٠)

التوزيع النسبى لمبيعات ٢٠٠ شركة م.ج أمريكية، موزعة حسب عدد الصنعات التى تعمل بها فى الخارج *

عدد الصناعات	نسبة المبيعات
١ - ٣	٤ ٪
٤ - ٩	٤٧ ٪
١٠ - ١١	٢٤ ٪
٢٠ فأكثر	٢٤ ٪
الجملـــة	١٠٠٪

Source : Vaupel & Curhan : The World's Multinational Enterprises, Op.Cit., Table 28-2.

* المجموع غير مطابق بسبب التقريب.

** بدون تاريخ

وبالرجوع إلى جدول (٣-١-٢١) الخاص بخطوط الإنتاج لـ

(١) «الشركات المتعددة» ، مجلة فوربز، ١٩٧٦، ص ٩٦.

(٢) «الشركات المتعددة» ، مجلة فوربز، ١٩٧٩، ص ١٥٥.

٢٨٤٥ شركة تابعة لشركات أم أمريكية، وأوربية، وشركات أخرى متنوعة، والتى تعمل فى الدول النامية. يلاحظ أنه بالنسبة للشركات التابعة لـ ١٨٠ شركة أمريكية م.ج.، فإن نصيب الفرع من خطوط المنتجات يتراوح بين ١,٥٥ خط ـ ١,٩٧ خط، بمتوسط عام ١,٦٨ خط للفرع الواحد. أما بالنسبة للشركات الأوربية، نجد أن متوسط عدد الخطوط لكل فرع يتراوح ما بين ١,٠٧ – ١,٣٢ خط، بمتوسط عام ١,١٥ خط للفرع الواحد. أما الشركات التابعة لـ ٧٦ شركة أخرى م.ج.، فإن متوسط عدد الخطوط يتراوح ما بين ١,٢٨ – ١,٦٥ خط لكل فرع، بمتوسط عام ١,٣٢ خط للفرع الواحد. وكان المتوسط النهائي الكلى ١,٤٥ خط لكل فرع. ويلاحظ من هذا، أن جميع الشركات الأم م.ج. تقوم بالتنويع فى منتجاتها بغض النظر عن جنسية الشركة الأم. كما يلاحظ أن الفروق فى التنويع فى المنتجات كانت طفيفة، وإن كانت شركات الولايات المتحدة الأمريكية هى الأكثر تنويعاً.

الفصل الخامس

اتجاه الشركات متعددة الجنسية إلى التغلغل فى الصناعات التحويلية

يقصد بذلك اتجاه الشركات م.ج. نحو السيطرة على هذا النوع من الصناعات، سواء فى الأصول أو المبيعات. ومن الثابت أن الشركات م.ج. تستثمر فى العديد من الصناعات، إلا أن هذه الصناعات تختلف فيما بينها فى درجة تفضيل الشركات م.ج. للاستثمار فيها، وتختلف أيضا فى درجة ومقدار قوة الجذب التى تتمتع بها، وإن كانت الصناعات التحويلية هى التى تستحوذ على أكبر نصيب من هذا الاستثمار. وبالرجوع إلى الجدول التالى، الخاص بتوزيع أكبر ٤٢٢ شركة عالمية م.ج. على الصناعات المختلفة يتضح منه أن نصيب الصناعات التحويلية ٢٨٢ شركة، بنسبة ٦٦ر٨٪، ونصيب الصناعات الأخرى ١٤٠ شركة بنسبة ٣٣ر٢٪. وحصلت صناعة الأغذية والمشروبات على ١٣٪ من جملة عدد الشركات، وهو أعلى نصيب، كما حصلت صناعة المعدات غير الكهربائية على ٣ر١٪ من جملة عدد الشركات، وهو أقل نصيب. ويوضح هذا مدى اتجاه الشركات م.ج. إلى التغلغل فى الصناعات التحويلية وتفضيلها عن الصناعات الأخرى.

جدول (٣ – ١ – ٢٢)

توزيع أكبر ٤٢٢ شركة عالمية م.ج. على الصناعات المختلفة فى عام ١٩٧٦

الصناعة	الشركات	
	العدد	النسبة
١) الصناعات التحويلية:		
الأغذية والمشروبات	٥٥	١٣٪
الكيماويات	٤٣	٢ر١٠٪
الصلب (صهر المعادن، المنتجات المعدنية)	٤٣	٢ر١٠٪
السيارات (المحركات، قطع الغيار)	٣٨	٠ر٩٪
الأدوات الكهربائية المنزلية	٣٦	٥ر٨٪
منتجات الغابات (الخشب، الورق)	١٩	٥ر٤٪
الفضاء والدفاع (السفن)	١٨	٣ر٤٪
العناية الصحية (المستحضرات الطبية)	١٧	٠ر٤٪
المعدات غير الكهربائية	١٣	١ر٣٪
المجموع	٢٨٢	٨ر٦٦٪
٢) الصناعات الأخرى	١٤٠	٢ر٣٣٪
الجملة	٤٢٢	١٠٠٪

المصدر: إعداد الباحث من واقع البيانات المنشورة فى:

Ibid., Table No. 1, pp. 288-312.

بالرجوع إلى جدول (٣-١-٢٣) يتضح مدى تغلغل الشركات م.ج. فى الصناعات التحويلية فى دول مختلفة (متقدمة، نامية). حيث نجد أن هذه الشركات تسيطر على ٥٦٪ من مبيعات الصناعات التحويلية الكندية، ٥٠٪ فى غانا، ٤٦٪ فى البرازيل، وحوالى الثلث فى أستراليا وبلجيكا ونيوزلندة والأرجنتين. وبالنسبة للأصول، فإنها تسيطر على ٧٠٪ من جملة الأصول فى نيجيريا، ٥٠٪ فى ماليزيا، ٤٢٪ فى أستراليا، ٤١٪ فى تركيا، ٤٠٪ فى جنوب أفريقيا، ٢٩٪ فى البرازيل. أما بالنسبة للعمالة، فإن هذه الشركات تسيطر على ٥٢٪ من العمالة فى ماليزيا، ٢٩٪ فى أستراليا، ٢٣٪ فى النمسا، ٢٣٪ فى

ألمانيا الغربية. وبالنسبة لمعيار الملكية الأجنبية (أي النسبة المحددة من قبل الدولة المضيفة للموافقة على الملكية الأجنبية فى هذه الصناعة أو داخل هذه الدول عموما). يلاحظ أن هناك تنوع أيضا فى هذا المعيار ومدى السماح بالملكية الأجنبية، فأقل نسبة هى ١٠٪ فأكثر وهى موجودة فى تركيا، والولايات المتحدة الأمريكية. ومعنى هذا، أن أقل ملكية أجنبية تسمح بها هاتان الدولتان هى ١٠٪ وتقبل أكثر من هذا وبدون حد أقصى. وبين الحدين الأدنى والأعلى، هناك درجات مختلفة من معيار الملكية الأجنبية.

كما يوضح جدول (٣-١-٢٤)، وبقدر البيانات المتاحة، مدى تغلغل الشركات م.ج. فى الصناعات ذات الكثافة التكنولوجية المتقدمة، داخل الصناعات التحويلية، وهى الكيماويات، المطاط، الحديد والصلب، الآلات غير الكهربائية، الآلات الكهربائية، السيارات، والذى يمكن بيانه فيما يلى:

١) بالنسبة للصناعات الكيماوية:

تسيطر الشركات م.ج. فى المجالات الآتية:

الأصول: تسيطر على ٨٤٪ فى أستراليا، ٣٣٪ فى ألمانيا الغربية، ٥٤٪ فى تركيا.

العمالة: تسيطر على ٢١٪ فى بلجيكا ولوكسمبورج، ٣٣٪ فى فرنسا، ٢٢٪ فى جمهورية كوريا، ٤٦٪ فى سنغافورة.

الناتج: تسيطر على ٧٣٪ فى كندا، ٣٧٪ فى الأرجنتين، ٥١٪ فى البرازيل، ٦٧٪ فى المكسيك.

المبيعات: تسيطر على ٦٧٪ فى بيرو

٢) <u>بالنسبة لصناعة المطاط:</u>

تسيطر الشركات م.ج. فى المجالات الآتية:

الأصول: تسيطر على ٤٨٪ فى ألمانيا الغربية، ٥٩٪ فى تركيا.

العمـــالة: تسيطر على ٥٦٪ فى بلجيكا ولوكسمبورج، ٢٥٪ فى فرنسا، ٧٦٪ فى سنغافورة.

الناتـــج: تسيطر على ٧٠٪ فى كندا، ٧٥٪ فى الأرجنتين، ٨٤٪ فى المكسيك، ٧٣٪ فى الفلبين، ٥٢٪ فى الهند، ٤٤٪ فى البرازيل.

المبيعات: تسيطر على ٨٨٪ فى بيرو.

٣) <u>الحديد والصلب:</u>

تسيطر الشركات م.ج. فى المجالات الآتية:

الأصول: تسيطر على ٧٢٪ فى أستراليا.

العمـــالة: تسيطر على ٢١٪ فى سنغافورة، ١١٪ فى فرنسا.

الناتـــج: تسيطر على ٦٦٪ فى البرازيل، ٤١٪ فى الهند، ٣٧٪ فى المكسيك، ١٤٪ فى السويد.

العائـد: تسيطر على ٣٣٪ فى نيوزلندة.

٤) <u>الآلات غير الكهربائية:</u>

تسيطر الشركات م.ج. فى المجالات الآتية:

الأصول: تسيطر على ٢٢٪ فى البرازيل، ٤٣٪ فى تركيا، ٣٢٪ فى فرنسا.

العمـــالة: تسيطر على ٣٢٪ فى بلجيكا ولوكسمبورج.

الناتـــج: تسيطر على ٨٢٪ فى الأرجنتين، ٣١٪ فى المكسيك، ٢٥٪ فى الهند، ١٩٪ فى جمهورية كوريا.

المبيعـات: تسيطر على ٢٥٪ فى بيرو.

٥) الآلات الكهربائية:

تسيطر الشركات م.ج. فى المجالات الآتية:

الأصـول: تسيطـر علـى ٦٤٪ فـى كنـدا، ٥١٪ فـى ألمانيـا الغربيـة، ٣٣٪ فـى البرازيل.

العمـــالة: تسيطر على ٤٠٪ فى أستراليا.

الناتـــج: تسـيطر علـى ٦٣٪ فـى المكسـيك، ٥٠٪ فـى أسـبانيا، ٣٣٪ فـى الأرجنتين، ٣٣٪ فى الهند.

المبيعات: تسيطر على ٦٢٪ فى بيرو.

٦) السيارات:

تسيطر الشركات م.ج. فى المجالات الآتية:

الأصول: تسيطـر علـى ١٠٠٪ فـى البرازيل، ٨٤٪ فى كندا، ٨٣٪ فى أسـتراليا، ٤٣٪ فى الفلبين، ٣٨٪ فى تركيا، ٢١٪ فى فرنسا.

الناتـــج: تسيطر على ٨٤٪ فى أسبانيا، ٨٤٪ فى الأرجنتين، ١٠٪ فى الهند.

يتضح مما سبق مدى ما تتمتع به الشركات م.ج. من مركز احتكارى قوى، وسيطرة فعالة، فى قطـاع الصناعـات التحويلية، سـواء عـن طريق السيطرة علـى الأصـول، أو العمالـة، أو النـاتج، أو العـائد، أو المبيعـات. وتوضـح هــذه الصــورة

الجزئية عن سيطرة هذه الشركات م.ج. مدى الآثار التى يمكن أن تترتب على هذه السيطرة من توجيه هذه الصناعة لخدمة الدول الأم، أو لتسير طبقا للاستراتيجية المحددة من قبل الدولة الأم -المراكز الرئيسية- لخدمة الأهداف العامة الخاصة بها، وليس لتحقيق صالح أو مصلحة الدولة المضيفة. وهذا ينبه الدول النامية الآخذة فى طريق الاستعانة بهذه الشركات أن تتجنب هذه السيطرة، وأن تستفيد بالخبرات السابقة فى هذا المجال، كما يجب أن تحدد هذه الدول ما تريده بالتحديد من هذه الشركات من لحظة البداية -على ألا تغالى فيما تطلبه- والذى يتفق مع مصلحتها، وعلى الشركة م.ج. أن تكيف نفسها مع هذه المتطلبات كعناصر مفيدة موجودة داخل بيئة العمل فى الدول المضيفة. وهى لديها القدرة على هذا.

ويشير هذا التغلغل فى الصناعات التحويلية النقد من جانب الدول المضيفة – كما سبق، إلا أنه يرد على هذا، أن الشركات م.ج. تؤدى إلى:

أ – إحداث التراكم الرأسمالى (ارتفاع نسبة تملك الأصول) فى الدول المضيفة.
ب – المساهمة فى تحقيق الناتج والقيمة المضافة فى المجتمع المضيف.
ج – تشغيل عدد كبير من العمالة.

يرى الباحث، بالنسبة للنقطة الأولى، أن هذا يكون صحيحا إذا كانت كل الأموال التى تستثمرها هذه الشركات آتية معها من الخارج وبالتالى تعتبر إضافة إلى رأس المال الموجود فعلا، ولكن بدراسة هيكل تمويل الفروع التابعة للشركات م.ج. -كما سبق- اتضح أنها تعتمد إلى حد كبير على التمويل المحلى من الدول المضيفة. وبالنسبة للنقطة الثانية، قد يكون هذا صحيحا إذا تم احتجاز

كل ما تحقق من أرباح داخل الدولة المضيفة، ولم يتم إرساله إلى الخارج فى شكل التحويلات المختلفة. بالإضافة إلى استخدام أسعار التحويل لتضمين الأرباح فى أسعار السلع سواء المستوردة من الشركة الأم والفروع والأخوات، أو المصدرة إليها. وبالنسبة للنقطة الثالثة، فإن تشغيل عدد كبير من العمالة، بقدر ما تعنى أنها ميزة فى صالح الدول المضيفة، إلا أن لها سلبيات عديدة منها، اختلال هيكل الأجور فى الدول المضيفة. كما أنها تعتبر ميزة فى صالح الشركات م.ج.، بل أنها أحد الأسباب التى تجذب هذه الشركات للعمل والتوطن داخل دول معينة، وهذه الميزة تنعكس فى شكل انخفاض تكاليف الإنتاج بسبب انخفاض تكلفة العمالة. وبالتالى تحقق الشركة م.ج. المزيد من الأرباح.

جدول (٣-١-٢٣)
مقدار الأنصبة المملوكة للمشروعات الأجنبية الصناعية، فى دول مختارة وأقاليم مختارة،
طبقا لآخر سنة متاحة

الدولة أو الإقليم	نسبة النصيب الأجنبي من				السنة	معيار الملكية الأجنبية ١٠٪
	المبيعات	العمالة	الأصول	القيمة المضافة		
نيجيريا	...	...	٧٠[1]	...	١٩٦٨	...
كندا	٥٦	٥٢	...	...	١٩٧٣	٥٠٪ فأكثر
ماليزيا	...	...	٥٠	...	١٩٧١	...
غانا	٥٠	...	...	...	١٩٧٤	...
البرازيل	٤٩	...	٢٩	٣٧	١٩٧٤	...
بيرو	٤٦	...	...	...	١٩٦٩	...
أستراليا	٣٦	٢٩	٤٢	٣٤	٧٣/١٩٧٢	٢٥٪ فأكثر
تركيا	...	...	٤١	...	١٩٧٤	١٠٪ فأكثر
جنوب أفريقيا	...	...	٤٠	...	١٩٧٢	...
بلجيكا	٣٣	١٨	...	...	١٩٦٨	...
نيوزلندة	٣٣	...	...	...	٧٠/١٩٦٩	...
السوق المشتركة لوسط أمريكا الجنوبية	٣١	...	...	...	١٩٧١	...
الأرجنتين	٣١	...	...	...	١٩٧٢	...
سنغافورة	...	٣٠	...	...	١٩٦٨	...
المكسيك	٢٧	...	...	٢٣	١٩٧٢	...
فرنسا	٢٧	١٩	...	...	١٩٧٣	٢٠٪ فأكثر
ألمانيا الغربية	٢٥	٢٢	...	٢٣	١٩٧٢	...
النمسا	٢٣	٢٣	٢٠	...	١٩٧٣	٥٠٪ فأكثر
النرويج	١٩	١٢	١١	١٨	١٩٧٤	...
المملكة المتحدة	١٤	١٠	١٦	١٣	١٩٧١	...
الهند	١٣	...	...	...	١٩٧٣	٥٠٪ فأكثر
الدانمارك	١١	...	...	...	١٩٧١	...
جمهورية كوريا	١١	...	...	...	١٩٧٤	...
أسبانيا	١١	...	...	...	١٩٧١	٥٠٪ فأكثر
هونج كونج	...	١١	...	...	١٩٧١	...
السويد	١٠	...	٨	...	١٩٧٤	٢٠٪ فأكثر
تايلاند	...	٩	...	...	١٩٧٠	...
فنلندا	٥	٤	...	...	١٩٧٢	٢٠٪ فأكثر
اليابان	٤	٢	...	...	١٩٧٢	٣٠٪ فأكثر
الولايات المتحدة الأمريكية	٤	٣	...	...	١٩٧٤	١٠٪ فأكثر

Source: U.N, "Transnational Corporations in World Development: A RE- Examination," OP. cit., table 3-45, P.203

جدول (٣-١-٢٤)

مؤشرات المشاركة الأجنبية في بعض دول اقتصاديات السوق المتقدمة، وبعض الدول النامية، لسنوات مختارة

الدولة والإقليم	النسبة التقديرية للنصيب الأجنبي في الصناعات						المـــدة
	الكيميائية	المطاط	الحديد والصلب	آلات غير الكهربائية	الآلات الكهربائية	السيارات	
ISIC No.	(٣٥١-٣٥٢)	(٣٥٥)	(٣٧١)	(٣٨٢)	(٣٨٣)	(٣٨٤٣)	
الدولة المتقدمة:							
أستراليا	٨٤ (A)	–	٧٢ (A)	–	–	٨٣ (A)	١٩٧٣/٧٢
النمسا	–	–	–	–	٤٠ (E)	–	١٩٧٣
بلجيكا/لوكسمبورج	٢١ (E)	٥٦ (E)	–	٣٢ (E)	–	–	١٩٧٠
كندا	٧٣ (O)	٧٠ (O)	–	–	٦٤ (A)	٨٤ (A)	١٩٧٣
فرنسا	٣٣ (E)	٣٥ (E)	١١ (E)	٣٧ (A)	–	٢١ (A)	١٩٧٣
ألمانيا الغربية	٣٣ (A)	٤٨ (A)	–	–	٥١ (A)	–	١٩٧٤
نيوزلندة	–	–	٣٣ (R)	–	–	–	١٩٧٠/٦٩
أسبانيا	–	–	–	–	٥٠ (O)	٨٤ (O)	١٩٧٣
السويد	–	–	١٤ (O)	–	–	–	١٩٧٣
تركيا	٥٤ (A)	٥٩ (A)	–	٤٣ (A)	–	٣٨ (A)	١٩٧٤
الدول النامية:							
الأرجنتين	٣٧ (O)	٧٥ (O)	–	٨٢ (O)	٣٣ (O)	٨٤ (O)	١٩٦٩
البرازيل	٥١ (O)	٤٤ (O)	٦١ (O)	٥٥ (A)	٣٣ (A)	١٠٠ (A)	١٩٧٦
الهند	٢٧ (O)	٥٢ (O)	٤١ (O)	٢٥ (O)	٣٣ (O)	١٠ (O)	١٩٧٣
جمهورية كوريا	٢٢ (E)	–	٣٧ (O)	١٩ (O)	–	–	١٩٧٠
المكسيك	٦٧ (O)	٨٤ (O)	٣٧ (O)	٣١ (O)	٦٣ (O)	–	١٩٧٣
بيرو	٦٧ (S)	٨٨ (S)	–	٢٥ (S)	٦٢ (S)	–	١٩٦٩
الفلبين	–	٧٣ (O)	–	–	–	٤٣ (A)	١٩٧٣
سنغافورة	٤٦ (E)	٧٦ (E)	٢١ (E)	–	–	–	١٩٦٨

Sorce Ibid., table 3 - 03, P. 73.

A: الأصول، E: العمالة، O: الناتج، R: العائد، S: المبيعات



الفصل السادس

اتجاه الشركات متعددة الجنسية
إلى الاستثمار فى قطاع الخدمات فى الدول المضيفة



يقصد بذلك أن الشركات م.ج. تفضل الاستثمار فى قطاع الخدمات، فى الدول المضيفة. ولقد بدأ هذا الاتجاه منذ زمن بعيد، ولكن الملاحظ أن هذا الاتجاه قد أخذ فى التزايد خلال السبعينات –وإلى الآن–، وبالذات فى مجالات البنوك والتأمين والدعاية والأعلان.

بالرجوع إلى جدول (٣–١–٢٥) نجد أن نصيب الخدمات من جملة الاستثمار الأجنبى المباشر فى عام ١٩٧١ يعادل ٢٦٪، وصل فى عام ١٩٧٤ إلى ما يعادل ٥ر٢٨٪، بنسبة زيادة مقدارها ٣ر٥٨٪، وهى نسبة أعلى مما حدث فى قطاع الصناعات التحويلية، وأكثر من ضعف الزيادة فى مجال الصناعات الاستخراجية.

وعلى مستوى الدول المتقدمة، كان يخص قطاع الخدمات حوالى ٢٥٪ من جملة الاستثمار الأجنبى المباشر فى عام ١٩٧١، وفى عام ١٩٧٤ وصل إلى ما يعادل ٧ر٢٥٪. ويلاحظ أنه وإن كانت الأهمية النسبية للاستثمار فى الخدمات لم تتغير كثيرا فى عام ١٩٧٤ عن عام ١٩٧١، إلا أنه قد حقق زيادة بنسبة ٨ر٤٥٪ عن عام ١٩٧١، وهى نسبة أعلى مما حدث فى قطاع الصناعات التحويلية، وقطاع الصناعات الاستخراجية.

أما على مستوى الدول النامية، فقد كان ما يخص قطاع الخدمات فى عام ١٩٧١ بلغ ٢٩٪ من جملة الاستثمار الأجنبى المباشر، ووصل فى عام ١٩٧٤ إلى ٤ر٣٧٪، أى أنه زاد بنسبة ٩٧٪ عما كان عليه فى عام ١٩٧١. بينما انخفضت الاستثمارات فى قطاع الصناعات الاستخراجية – المجال التقليدي للاستثمارات الأجنبية المباشرة فى الدول النامية. وقد ترجع هذه الزيادة فى

الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى قطاع الخدمات إلى أحد العوامل التالية:

١) تزايد اتجاه الدول النامية نحو السيطرة على مواردها الطبيعية سواء بالتأميم أو بالمشاركة.

٢) اكتشاف بدائل صناعية للمواد الخام الطبيعية (مثل البولى إستر الذى يدخل فى صناعة الملابس)، وبالتالى فقد الدافع فى الحصول على المواد الخام الطبيعية مكانته التى كان عليها.

٣) البعد عن المجالات التى تسبب وتخلق الشعور العدائى تجاه الشركات م.ج. فى الدول النامية المضيفة.

٤) تميز قطاع الخدمات بأنه القطاع الأسرع والأعلى ربحا، وبأنه القطاع الذى لا يحتاج إلى حجم كبير من الإستثمارات الثابتة.

وبالنسبة للبنوك التجارية م.ج.، نجد أنها توسعت فى الخارج بدرجة كبيرة. فبالنسبة لأكبر ٥٠ بنكا عالميا، فى الفترة من ٧١-١٩٧٦، زادت الوحدات المنشأة خارج الدول الأم، بنسبة ٦٠٪ أو أكثر، ليصل العدد الكلى لهذه الوحدات إلى ٢٩٢٩ وحدة فى عام ١٩٧٦، بعد أن كان ١٨١٩ وحدة فى عام ١٩٧١. وكانت الزيادة فى الوحدات التابعة فى الدول المتقدمة ٤٨٨ وحدة، وفى الدول النامية ٦٠٥ وحدة، أي أن نسبة الزيادة فى عدد الوحدات التابعة فى الدول المتقدمة كانت ٣ر٥٧٪، وفى الدول النامية ٥ر٦٢٪[1] ويرجع هذا إلى أن هذه البنوك تعتبر ضرورة ملحة لتسهيل عمل الشركات م.ج. فى الدول المضيفة، سواء لإمدادها بالقروض، أو لتحويل أرباحها إلى الخارج. كما

---

(١) Ibid. Table 3 - 12, 215.

أن هذه البنوك لا تحتاج إلى استثمارات كبيرة من الدولة الأم، وتعتمد على أموال المودعين من الدول المضيفة، أى أنها تتاجر بأموال الدول المضيفة لصالح الدول الأم. كما أن هذا الاستثمار ربحه أعلى ومخاطرته أقل.

وتسيطر الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا الغربية والمملكة المتحدة البريطانية على معظم هذه البنوك، حيث كانت عدد الفروع التابعة لهذه الدول فى الدول المتقدمة ١٠٤٠ فرع بنسبة ٧ر٧٧٪ من جملة عدد الفروع وعددها ١٣٣٩ فرعا، ولها فى الدول النامية المضيفة حوالى ١٢٦٠ فرعا، بنسبة ١ر٨٠٪ من جملة عدد الفروع وعددها ١٥٧٣ فرعا، فى عام ١٩٧٦.

ولقد اتجهت الشركات م.ج. إلى زيادة الاستثمار فى مجال التأمين وإعادة التأمين حيث تسيطر الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة البريطانية، فرنسا، سويسره، على أكثر من ٧٠٪ من جملة أنشطة هذه الشركات على مستوى العالم، وهذا دليل آخر على سيطرة هذه الدول على الاستثمار المباشر[١].

أما فى مجال الإعلان، نجد أن السيطرة أيضا لهذه الدول المتقدمة، وتستخدم هذه الدول الإعلان والترويج فى عمليات التنويع وخلق أسواق جديدة، وأيضا فى تمهيد السوق للمنتجات الجديدة، وتغيير أنماط الاستهلاك[٢]. ولقد زادت الاستثمارات فى هذا المجال، وفى عدد الوكالات الإعلانية المنتشرة حول العالم والتابعة للدول المتقدمة والتى تؤدى هذه الوظائف السابقة وغيرها[٣].

---

(١) Ibid., Table 3 - 56, P. 266.

(٢) Ibid., Table 3 - 15, P. 219; Lall & Streeten, Op. Cit., P. 14.

(٣) Arnold K. Weinstein, "The International Expansion of U.S. Moltinational Advertising A gencies," MSU Business Topics (Summer 1974), pp. 29 - 25.

أخيرا يرى الباحث أن زيادة الاتجاه نحو الاستثمار فى مجال الخدمات لا يحقق التنمية المنشودة بالنسبة للدول النامية بقدر ما هو يحقق مصالح الشركات م.ج. والتى تتلخص فى الربح الأعلى والمخاطرة الأقل.

جدول (٣-١-٢٥)

الاتجاه للاستثمار فى قطاع الخدمات لعدد من دول اقتصاديات السوق المتقدمة فيما بين عامى ١٩٧١، ١٩٧٤، فى الدول المتقدمة، والدول النامية، وعلى المستوى الدولى.

(القيمة بالمليون دولار)

النشاط الاقتصادى	دول اقتصاديات السوق المتقدمة						الدول النامية						الإجمالى العام					
	١٩٧١		١٩٧٤		التغير (±)		١٩٧١		١٩٧٤		التغير (±)		١٩٧١		١٩٧٤		التغير (±)	
	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪	القيمة	٪
الصناعات الاستخراجية	٣٠٨٩٩	٢٨ر٤	٤٢١١٩	٢٧ر٢	١١٢٢٠+	٣٦ر٣	١٠٢٣٢	٣٣ر٤	٨٧٢٧	١٨ر٦	١٥٠٥-	١٤ر٧	٤١١٣١	٢٩ر٥	٥٠٥٧٦	٢٥ر٠	٩٤٤٥+	٢٣ر٠
الصناعات التحويلية	٥٠٦٣٧	٤٦ر٥	٧٣٢١٩	٤٧ر١	٢٢٥٨٢+	٤٤ر٦	١١٠٤٥	٣٧ر٦	٢٠٦٣٦	٤٤ر٠	٩٠٩١+	٧٨ر٧	٦٢١٨٢	٤٤ر٥	٩٣٨٥٥	٤٦ر٥	٣١٦٣٧+	٥٠ر٩
الخدمات	٢٧٤١٥	٢٥ر١	٣٩٩٧٢	٣٥ر٧	١٢٥٥٧+	٤٥ر٨	٨٨٩٤	٢٩ر٠	١٧٥١٧	٣٧ر٤	٨٦٢٣+	٩٧ر٠	٣٦٣٠٩	٢٦ر٠	٥٧٤٨٩	٢٨ر٥	٢١١٨٠+	٥٨ر٣
الإجمالى العام	١٠٨٩٥١	٪١٠٠	١٥٥٣١٠	٪١٠٠	٤٦٣٥٩+	٪٤٢ر٦	٣٠٦٧١	٪١٠٠	٤٦٨٨٠	٪١٠٠	١٦٢٠٩+	٪٥٢ر٨	١٣٩٦٢٢	٪١٠٠	٢٠١٩٢٠	٪١٠٠	٦٢٢٩٨+	٪٤٤ر٦

المصدر: إعداد الباحث من واقع الأرقام المنشورة فى:

U.N., Transnational Corporations in world Development, Op. cit., table 3-30, PP. 242-4.

الفصل السابع

اتجاه الشركات متعددة الجنسية

إلى توظيف المديرين المحليين فى فروعها فى الدول المضيفة
وإلى إعطائهم أجورا مرتفعة

يقصد بهذا أن الشركات م.ج. كسمة سلوكية عامة تميل إلى احتذاب وتوظيف أكفأ العناصر الإدارية المحلية فى الدول المضيفة، وإلى إعطائهم أجورا أعلى من متوسط الأجر السائد فى هذه الدول المضيفة. وتحصل هذه الشركات على احتياجاتها من المديرين لإدارة فروعها فى الدول المضيفة من عدة مصادر منها(١):

١) المديرين المحليين من داخل الدول المضيفة.

٢) المديرين من الدولة الأم. (ويسمى بالمدير الدولى).

٣) المديرين من جنسية ثالثة (أى من دولة أخرى غير الدولة المضيفة وغير الدولة الأم).

من الملاحظ أن هناك اتجاها لتفضيل هذه الشركات لاستخدام المديرين المحليين فى إدارة الفروع فى الدول المضيفة، لعدة أسباب منها(٢):

١) الحصول على مديرين لديهم معلومات عن السوق المحلى، ومعرفة باللغة المحلية والعادات والأعراف المحلية.

---

(١) لمزيد من التفصيل انظر:

S.B. Prasad and Y. Krishna Shetty: An Introduction To Multinational Management (Englewood Cliffs; N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1976), p. 107; Phatak, Op. Cit., P. 190; Daniels, Op. Cit., P. 454; Kolde: The Multinational Company, Op. Cit., P. 168.

(٢) لمزيد من التفصيل انظر:

Frederick A. Teague, "International Selection and Development," California Management Rev. (Spring 1970), pp. 1-6; Stefan H. Rebock & Keneth Simmonds and Jack Zwick: International Business and Multinational Enterprises (Homewood; Ill.: Richard D. Irwin. Inc., 1977), P. 535 G.M. Oxley, "What U.S. Companies Are Doing Abroad," U.S. News and World Report (25 Sep., 1972), P. 97; Charles E. Watson, "The Brazilianation of U.S. Subsidiaries," Personnel, Vol. 49, No. 4 (July - August, 1972), P. 55.

٢) قدرة المديرين على التعامل بسهولة مع الموظفين المحليين، لعدم وجود الحساسيات بينهم، وانتمائهم لوطن واحد، بما يحمل هذا من معان مختلفة.

٣) يعتبر هذا حافزا يدفع الأفراد الآخرين الراغبين في الحصول على مثل هذه المراكز، إلى الأداء الجيد في عملهم.

٤) إظهار الأعمال بالطابع المحلي.

٥) انخفاض التكلفة بالنسبة للشركة.

٦) وسيلة للتخلص أو التغلب على القيود الحكومية الخاصة بالتحويلات عبر الحدود القومية.

٧) الاستجابة للقوانين المحلية التي تشترط استخدام عدد محدد من المديرين في إدارة الفرع.

٨) تجنب مشاكل اختلاف الحضارات.

وتعترض الدول المضيفة –وبالذات الدول النامية– على استخدام المديرين المحليين في فروع الشركات م.ج.، وذلك بسبب النقص الكبير في المديرين المؤهلين تأهيلا علميا وعمليا. وفي دراسة أشرف عليها NICB[١] أوضحت قدرة المديرين المحليين والبذات في مجال التمويل، الهندسة، التسويق، في معظم الدول النامية المضيفة في العالم[٢]. كما أن هناك اعتراض من جانب الدول الأم على استخدام هؤلاء المديرين المحليين في فروع الشركات م.ج. للعديد من الأسباب

(١) National Industrial Confernce Board.

(٢) Michael G. Duerr and James Greene: Foreign Nationals in International Management; Managing International Business, No. 2 (N.Y.: NICB, 1968), PP. 1 - 4.

منها[1]:

١) عدم قدرتهم على التكيف مع مفاهيم التفاوض، فريق العمل، التخطيط طويل الأجل.

٢) عدم الإلمام الكافى لديهم بالإدارة عموما، وبالذات تفويض السلطة، والرقابة.

٣) اتجاه هؤلاء المديرين إلى معالجة الأمور نظريا، أكثر من معالجتها عمليا.

٤) ميلهم نحو المبالغة فى إصدار الأحكام، بالإضافة إلى عدم القدرة على إعطاء الأحكام الصحيحة.

٥) صعوبة نقلهم إلى مكان آخر فى فرع آخر فى دولة أخرى، حيث أنهم لا يفضلون الانتقال، وإذا نقلوا تنخفض روحهم المعنوية بشكل يؤثر على أدائهم لعملهم.

٦) إهتمامهم بالمظهر أكثر من الجوهر، وهذا ينعكس عليهم فى العمل، وبالذات مراكزهم الوظيفية، اسم الوظيفة، وكل ما يحيط بهم.

ولجأت الشركات م.ج. إلى حل وسط، بأن تشغل الوظائف الرئيسية فى الفروع بالمديرين من الدولة الأم، وفى المستوى الثانى من المديرين المحليين.

ومن زاوية الأجور التى تدفعها الفروع التابعة للشركات م.ج.، انقسم

---

(١) Dymsza, Op. Cit., P. 148; Robock, Op. Cit., P. 575; Yoram Zeira "Overloked Personnel Problems of Multinational Corporations," Columbia Journal of World Business (Summer, 1975), pp. 96-103; John C. Shearer, "Industrial Relations of American Corporations Abroad," in Solomon Barkin. et al.: International Labor (N.Y. Harpper& Row, 1967), pp. 124 - 7.

الرأى حول ما إذا كانت هذه الشركات تعطى أجورا أعلى من متوسط الأجور السائدة فى الدول المضيفة، أم لا. فيرى Dunning أن هذه الشركات تدفع أجورا أعلى[١]. بينما يرى Gennrrd أنها تدفع أجورا معقولة وغير مرتفعة. وهى وإن كانت تدفع أجرا أعلى فى بعض الصناعات، فإنها لا تقوم بذلك فى كل الصناعات[٢]، فعلى سبيل المثال، فهى تدفع أجورا أعلى فى الصناعات الاستخراجية مثل البترول أعلى مما تدفعه فى الصناعات الأخرى[٣]. وكل ما تفعله هذه الشركات هو أنها تزيد من الحجم الكلى للأجور فى الدول المضيفة، وهذا فى صالحها[٤]. ولقد وجد بعض الأدلة، فى بعض الدراسات العملية تؤكد أنها تدفع أجورا أعلى[٥]، كما وجد فى دراسات أخرى أدلة على أنها لا تدفع إلا المتوسط السائد للأجور فى الدول المضيفة[٦]. وأقر البعض أنها تدفع فعلا أجورا أعلى ولكن برر ذلك بأن إنتاجية العاملين بها دائما أعلى[٧]. أو أن نمط الصناعة السائد يشجع على هذا[٨].

---

(١) J.H. Dunning: The Role of American Investment in British Economy (London: Political and Economic Planning, 1964) p. 164.

(٢) John Gennard: Multinational Corporations and British Labor: A Review of Attitudes and Responses (London: British - North American Committee, 1972) pp. 29-32.

(٣) Philip E. Church, "Labor Relations in Mineral and Petroleum Resource Development," in Raymond F. Mikesell, et al.: Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries: Case Studies of Investor - Host Country Relations (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1971), p. 82.

(٤) Genard, Op. Cit., P. 33.

(٥) Donald T. Brash: American Investment in Australian Industry (Canberra: Australian National Univ. Press, 1966), pp. 128-35.

(٦) Shearer, Op.Cit.,P. 123.

(٧) Id.

(٨) B.C. Roberts, "Factors Influencing the Organizaton and Style Of Managenent

وأخيرا، يثور سؤال حول ما إذا كانت الشركات م.ج. تفرق بين الأجور المدفوعة لكل من المدير الدولى، والمدير من جنسية ثالثة، والمدير المحلى؟ ولقد وجد Dickover أن المدير الدولى فى الفرع يحصل على مرتب أعلى من نظيره المدير المحلى داخل نفس الفرع(١). ووجد كل من Lesher & Griffith أن مرتب المدير الدولى فى الفرع أعلى من مرتب نظيره فى المركز الرئيسى(٢). كما أثبت Schöllhammer أن مرتب المدير الدولى فى الفرع أعلى من مرتب المدير من جنسية ثالثة، وأن المدير من الجنسية الثالثة يحصل على أجر أعلى من المدير المحلى(٣).

ويرى الباحث، أن الاتجاه الغالب أن هذه الفروع تدفع أجورا أعلى للمدير الدولى عن نظيره فى المركز الرئيسى، وعن نظيره فى الفرع، سواء أكان من جنسية ثالثة، أو مديرا محليا. ويضاف إلى هذا، أن المدير من جنسية ثالثة يتقاضى أجرا أعلى من نظيره المدير المحلى داخل نفس الفرع. أى أن النتيجة، أن كل من المدير الدولى والمدير من جنسية ثالثة، يحصلان على أجر أعلى من المدير المحلى داخل نفس الفرع فى الدول المضيفة.

ويتضح مما سبق، أن الشركات م.ج. تسعى لتحقيق مصالحها وتعظيم دالة

---

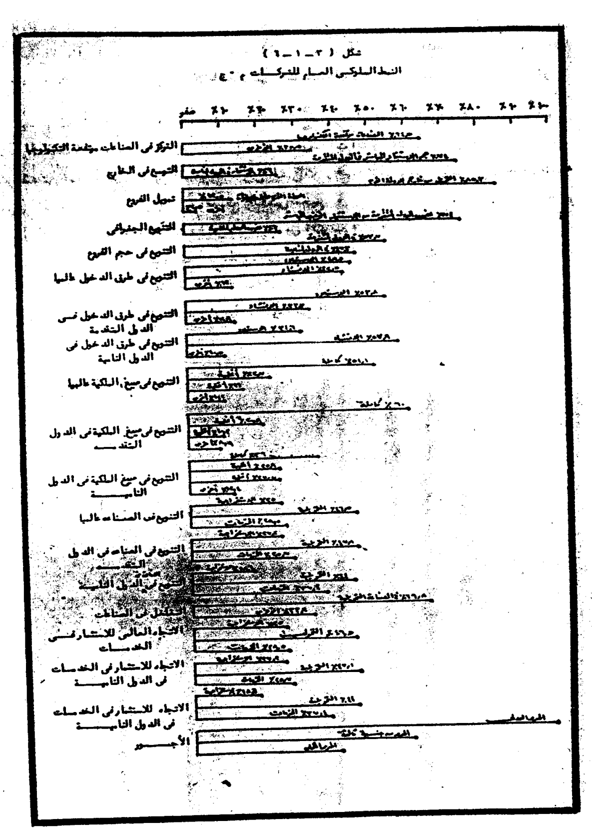
and Their Effection the Pattern of Industrial Relations in Multinational Corporations," In Hans Günter (ed.) Transational Industrial Relations: The Impact of Multinational Corporations and Economic Regionalism on Industrial Relations: A Symosium Held At Geneva by International Institute ror Labor Studies (London: Macmillan, St. Martin's Press, 1972), pp. 109 - 112.

(١) G.F. Dickover, "Compensating the American Employee Abeoad," Financial Excutive, Vol. 34, No. 4 (Abril 1966), pp. 40 - 9.

(٢) Johnl. Lesher and Ralph E. Griffith, "Structuring the International Compensation Program," Business Horizons, Vol. 11, No. 6 (Dec. 1968), P. 56.

(٣) Hans Schöllhammer, "Compensation of International Executives," MSU Business Topics, Vol. 17, No. 1 (Winter, 1969), P 20.

منفعتها بغض النظر عن مصلحة الطرف الآخر (الدول المضيفة) وبالذات الدول النامية المضيفة. حيث تستثمر أكبر قدر من أموالها فى الدول المتقدمة، وأن الشركات م.ج. تتجه إلى الاستثمار المباشر بدرجة أكبر فى الدول ذات الدخل القومى المرتفع والعكس صحيح. وأن هذه الشركات تتجه إلى الاستثمار المباشر فى قطاع الخدمات داخل هذه الدول أكثر من اتجاهها للاستثمار المباشر فى الصناعات الاستخراجية والتحويلية. وعلاوة على ما سبق، فإنها تدفع الكثير فى مقابل الحصول على التكنولوجيا من الدول المتقدمة، بشكل يؤثر على موازين مدفوعات هذه الدول النامية المضيفة وبهذا الشكل فإن هذه الشركات تؤدى دورا محدودا فى التنمية، ومضاره بالنسبة للدول النامية المضيفة أكثر من فوائده.



المصدر : اعداد الباحث :

الفهـــرس

الباب الثانى

دافعية الشركة متعددة الجنسية كدالة لاستراتيجية الاستثمار فى الشركة متعددة الجنسية

الباب الثالث

المناخ الاستثمارى للشركة متعددة الجنسيات

الباب الرابع

السلوك الاستثمارى العام للشركات متعددة الجنسية فى الدول النامية المضيفة كدالة لاستراتيجية الاستثمار فى الشركة متعددة الجنسيات